



# 别太有 心计

张超◎编著

**高明**的人之所以高明，  
是因为他比一般人更会玩一点心计  
**聪明**的人之所以聪明，  
是因为他比一般人更多有一些城府

要想不被别人玩弄于股掌之间，就得洞悉心计的秘密。从心理学的角度来说，心计是从他人的内心出发，把握他人的心理需求，赢得他人的信任，从而影响他人的潜意识，取得社交主动权。

# 也别太 没心计





# 别太有 心计 也别太没心计



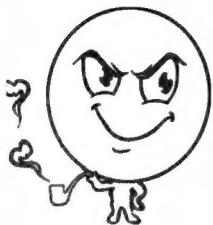
会用心计是做人做事的最大资本。有心计的人会时刻注意辨人识人，营造和谐的人际关系，懂得进退有度，从而能在各种人生场景中游刃有余、左右逢源。如果你不懂为人处世的心计，不知外拙内精、巧装糊涂；不知善于吃亏、丢卒保车；不知以柔克刚、滴水石穿；不知攻心为上、以情感人；不知与上级、同事、下属、朋友、爱人、家人的相处之道，就难免处处碰壁，使人生陷于庸碌无为的困局。巧用心计，可以增强自身的竞争力和适应力，为你的成功铺平道路。

ISBN 978-7-5021-9029-3



9 787502 190293 >

定价：28.00元



# 别太有心计

张超◎编著

高明的人之所以高明，  
是因为他比一般人更会玩一点心计  
聪明的人之所以聪明，  
是因为他比一般人更多有一些城府

# 也别太 没心计



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

别太有心计,也别太没心计/张超编著.

北京:石油工业出版社,2012.8

ISBN 978-7-5021-9029-3

I. 别…

II. 张…

III. 心理交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第076391号

## 别太有心计,也别太没心计

张超 编著

---

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号楼 100011)

网 址: [www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)

编辑部: (010) 64523607 营销部: (010) 64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

---

2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

710×1000毫米 开本: 1/16 印张: 17.5

字数: 233千字

---

定价: 28.00元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

# 前言

## FOREWORD

如果你认为，成功者都是天赋异禀、不可匹及的，那就错了！老子说：“道法自然。”任何事物都有其内在运行的规律，成功其实也有特定的法则。

我们知道，一个人要想取得成功，就要学会面对不同的人，处理不同的事。然而，就不同的人而言，处理事情的效果却是常有天壤之别。例如，有人顺风顺水，凡事得心应手；有人刻苦耐劳，却遇事裹足不前。这除了能力和学识等客观因素之外，还有一个重要原因就是做人做事方法上的差异。

秦朝末年，嬴氏失其天下，各路英雄共逐之，刘邦、项羽异军突起，成为最主要的两股抗秦力量。后来，嬴氏灭，秦朝亡，成为天下之主的不是力拔山兮气盖世的项羽，而是市井流民刘邦，这是为什么？史学家和成功学家在这个问题上达成了共识，他们认为：项羽之所以失败，关键在于刚愎自用、处世无方；而刘邦能够成功，是因为他圆滑世故，精于为人处世之道。

诚然，没有任何人天生就是为人处世的高手，也没有任何人天生就精通各种做人做事的方法，其中的智慧只有通过后天的不断磨炼和学

习才能总结出来。而有幸的是，随着时代的前移，精通此道的前辈已将这些智慧总结出来，留给了我们。

懂心计的人能够掌握自己的命运，不断开拓进取，乐观面对生活中的波澜；懂心计的人充满自信，冷静面对问题，坚持自己的主张；懂心计的人精于心计，懂得察言观色，能够在人际交往游刃有余……

需要说明的是，这里所说的心计不是不可告人的阴谋诡计，而是人们为了实现目标而采取的正当方法，是为人处世的一种智慧，也是一种说话办事的策略。心计一词往往被人们所误解，在现实社会中，某人一旦被贴上了“有心计”的标签，往往会遭到他人的冷眼，将其理解为“诡计多端”、“阴险狡诈”、“见利忘义”等。其实，这里需要强调的是，心计是一种为人处世的智慧和谋略，而并非害人的诡计。玩的就是心计，不是让你使奸弄诈算计他人，而是要懂得运用智慧识人、用人，从而成就梦想。

尤其是现实状况下，竞争太过激烈，职场、商场中的尔虞我诈随处可见！如果有人还是要顽固地排斥“心计”的话，那只能说明一点，他已经落伍了，做人做事没有任何“心计”，像一杯白开水一样，终将害人害己，而自己往往是受伤最深的那一个。

对此，本书就是立足于现实，集众多前人之经验而成的一本有关“心计”的图书。在这里，我们详细介绍了各种“心计”的策略，例如：如何在朋友交往中避免吃亏，如何在职场中加薪升职、游刃有余，如何在获取财富的道路上走上捷径，如何在婚恋中获得甜蜜幸福，如何在生活中获得人情帮助等，让您精明地算清各种得失，从而选择更加有效的做人做事的技巧、谋略和方法。

# 目 录

## CONTENTS

### 第一章 识人的心计

#### ——读懂身体语言，瞬间洞悉人心

看人先看眼，窥视对方深层心灵/3

一刻不离他的脸，捕捉神情折射出的“惊变”/7

笑里可“藏针”，越笑越值得你留神/10

言由心生，细听人言观其心/14

一举手、一投足，足以暴露他“不能说的秘密”/19

关注对方的“小兴趣”，也能让你有大收获/23

### 第二章 做人的心计

#### ——低调做人，得势时学会持盈若亏

相时而动，圆滑的秘诀是随机应变/29

好汉要吃眼前亏，凡事都要多忍耐/33

藏巧露拙，低调做人不张扬/37

强权之下要低头，“赖活”总比“好死”强/41

装聋作哑，远离人祸/45

害人之心不可有，防人之心不可无/49

卸掉人情的包袱，别怕做“黑脸”/53

可以做好人，但不可以做滥好人/56

做人留一线，日后好相见/60

### 第三章 说话的心计

#### ——语言讲分寸，把话说得滴水不漏

模糊表态，不留任何对自己不利的话柄/67

口不择言易闯祸，不该说的绝不说/71

私事不可随便问，秘密不可对人言/75

非必要场合，绝不强词争辩/79

点破不可说破，要给对方留面子/83

尴尬话题，绕道而行/86

失意人前，莫说得得意之事/90

直言不如“软语”，委婉效果更好/93

否定他人意见要多用转折句/97

逢人说话三分真，不可全抛一片心/101

### 第四章 办事的心计

#### ——灵活变通，运用一切可以借助的力量

互助互利，找个能帮你的得“利”帮手/107

办事不要太刚直，该软之时就得软/111

巧借他人之力，行自己之事/115

师出有名巧送礼，有礼自然有人力/119

综合天时、地利、人和，善打“蘑菇战”/123



学会“眉来眼去”，运用“魅惑”的力量/127

“激将”得法，别人就算生气也会帮你/130

学会哄人，把人哄好事就好办了/133

## 第五章 社交的心计

### ——可以不奸诈，但不可不“世故”

逢人多送“高帽子”，满足他的荣誉感/139

赞美异性，借他人之口更有效/143

恭维别人要恰到好处，不留痕迹/146

喜怒不形于色，别让人一眼看穿你/150

朋友亲不算亲，对朋友也不能掉以轻心/154

不要轻易“对天发誓”，小心“面子”压死你/158

水至清则无鱼，学会与各色各样的人打交道/161

君子之交淡若水，友情骤升要当心/165

交友只可“文火”煲，“熊熊烈火”要不得/168

## 第六章 人脉的心计

### ——善于“投资”，积累人脉就是积累财富

善于投资“人情生意”，以备不时之需/175

与其“锦上添花”，不如“雪中送炭”/179

瞅准时机，“见缝”就得及时“插针”/182

“投资”要看时机，等对方“口渴”了再送“水”/186

平时多“烧香”，“佛”最恨临时抱他脚的人/190

投资人情，也要带上“势利眼”/194

巧施小恩小惠，挽回最大的实惠/198

## 第七章 婚恋的心计

### ——热恋中不等价交换，婚姻中双方平摊

恋爱有手段，动情靠计谋/205

似水柔情，是男人永远抵挡不住的“糖衣炮弹”/209

保持距离，让彼此更有磁力/212

神秘感是让你永远“不掉价”的东西/216

培养优雅女人味，男人痴心不花心/220

面对对方的隐私，要以退为进/224

恰到好处的一句话，胜过千言万语/229

面对婚姻危机，要冷眼相看沉着以对/232

## 第八章 职场的心计

### ——大佛小佛都要拜，职场天条不可破

别和你的上司较劲儿，那无异于拿鸡蛋碰石头/239

要得到上司的重视，就得和上司唱“同一个调”/243

脑筋转得快一点，有些事情不必要老板交代/247

同行是冤家，与同事相处要多多个心眼/251

木秀于林风必摧之，职场切忌锋芒太露/255

与美女上司相处，你得多花点心思/259

敢于担责任，但拒绝“背黑锅”/263

职场是个大舞台，该show的时候就要show/266

## 第1章

# 识人的心计

——读懂身体语 瞬间洞悉人心







## 看人先看眼，窥视对方深层心灵

眼睛最能表达人心，无论是口若莲花，百般掩藏，可内心的想法、冲突，总是会不自觉地眼神中流露出来。所以，要想看透人心，辨别善恶、真伪，就要学会“观其双眼”，洞悉对方内心深层的秘密。

我国伟大的哲人先辈——孟子，早在千百年前，就已经提出了这样的观点，其曰：“存乎人者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶”，“听其言也，观其眸子，人焉廋、廋哉？”说的就是这个道理。



为何眼睛能如此精确地反映人心呢？从现代科学的角度来看，眼睛与人体的各种变化是紧密相连的。中医上有个说法，叫：“目为肝之窍，心之使，五脏六腑之精气皆上注于目。”就是说，人体五脏六腑的变化，都可以从眼睛上看出来，它受“心”的支配。所以，我们常见医生在看病的时候，往往都会翻翻病人的眼皮，看看病人的眼睛。而从人体感知的角度来说，专家又认为，眼睛几乎涵盖了人体所有感觉的70%以上。人心的任何变化，也都能从眼睛里得到充分的体现。所以，常见内心失落的人，双眼总是暗淡无光、呆滞涣散；充满自信和希望的人，眼睛总是炯炯有神、光彩夺目；紧张、急躁的人，双眼又总是闪烁不止、恍惚不定等。

那么，我们要看透人心，辨别人的善恶、真伪，就要学会“观其双眼”。只要看透了对方的眼睛，就能洞悉对方内心深处的秘密。我国历史上，有很多人都是个中高手，他们凭借此术，总是能洞悉先机、趋吉避凶。汉朝的彭宣和三国时期的诸葛亮就是具有两个代表性的人物。

话说彭宣，他官拜司空大人，在当时也算是个不小的官，可他生不逢时，因为西汉王朝此时已经摇摇欲坠，皇帝王莽把持着朝政。彭宣见到王莽之后，便对自己的儿子说：“王莽的神清气足，但眼里却隐含着一股邪狹的味道，现在是专权，日后就可能乱政，我可不能依附他，这官不做也罢。”于是，他便告老还乡了。王莽虽然不悦，可没什么理由阻止，只能勉强同意。果然，数年之后，王莽就发动了政变，建立了新朝，史称“王莽革新”。

再说曹操与刘备几番较量之后见明的整不死刘备，便想玩阴的，他派了个刺客去刺杀刘备。该刺客采取了“循序渐进，步步靠近”的策略，他先和刘备谈论削弱魏国的策略，以图攻其不备，提高刺杀成功的概率。可不巧的是，两人正谈时，诸葛亮进来了，刺客心里发

虚，便托词去了厕所。刘备见到军师，就向他报喜，说得了一个良才。可诸葛亮却打断其话，说道：“这个人才恐怕是心怀不轨之人，我见他面露畏惧之色，双眼低垂，隐含忤逆之意，不是个好东西，可能是敌人派来的刺客。”刘备一听，甚觉有理，连忙叫人来拿，可那人早已洞察危险而跑得不见踪影了。

由此可见，这等“观眼”之术，我们不得不学。那到底如何去观人眼睛呢？先哲孟子又给我们想出了办法，他说：“眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子眊焉。”意思是说：心中光明正大，眼睛就明亮；心中不光明正大，眼睛就昏暗不明、躲躲闪闪。这是前人的经验，当然值得我们学习。但光从“明亮”和“昏暗、闪烁”角度来看眼睛，还显得稍有不足。一般情况下，我们还要注意以下几个方面：

首先，要注意对方眼睛盯在哪里。也就是说，要注意对方的眼睛是否在看你，怎么看？是正视还是斜视？这些足以反映对方的心态。一般情况下，除了面带微笑的正视，其他的注视方式都是不友善的，或是不够诚心的。

其次，对方给予你的注视够不够？视线集中，还是不够注意？如果视线集中，说明对方很重视你们的谈话，对你的谈话比较感兴趣；如果对方目光涣散，或者眼神一经接触便旋即离开，说明对方的心理状态是值得揣测的，需要留心。

心理学家珍登布列还提出了一些非常细致的建议，他说：“如果对方眼睛朝下，且将脸转向一旁，表示你被拒绝了；如果对方的嘴是放松的，没有机械式的笑容，下颚向前，这说明可能会采取你的建议，你还有努力的必要；如果对方注视你的眼睛几秒钟，嘴角牵动鼻子都带有笑意，并且显得轻松热情，那么恭喜你，对方可能已经接受了你的建

议。”这些都是真知灼见，很有必要注意和学习。

人生在世，最大的痛苦不是被拒绝，而是被欺骗。在一幕人生“悲剧”里，被欺骗的主角总是这样痛苦地抱怨：“我真是瞎了眼睛！”其实，这一方面归罪于对方的奸诈，而另一方面也是因为自己误信他人。所以，我们要睁大眼睛，“以眼还眼”，透过现象看清本质。这样，世界上才不会有那么多“睁眼睛”的“悲剧”发生。





## 一刻不离他的脸，捕捉神情折射出的“惊变”

人心的变化，往往会本能地引起脸色的变化，尽管有时非人们所愿，或刻意掩藏，但却是情不自禁、欲罢不能，是一种思想很难控制的行为。那么，要想洞悉人心，不妨仔细观察人脸，从而捕捉人们内心世界的种种惊变。

有心计的人，多是察言观色的高手，因为他们知道，一个人脸部的神情，往往能暴露人的很多秘密。确实是这样吗？经验告诉我们：人心里的惊变，往往会不自觉地引起脸色的变化。比如：在我们听到好消息的时候，总是一脸得意；在遭遇不幸的时候，总是会满脸的沮丧。尽管我们有时不想表现出来，但却是情不自禁、欲罢不能。

这是因为，脸部的反应总显得比较“迟钝”，是一种思想很难控制的行为，也可以说是人的一种本能。比如：当心爱的人向你告白的时候，你的脸上总是难免露出紧张、担心的表情，尽管你想掩藏，但你的脸偏偏不听话，好像故意要给你难堪。所以，清朝的识人高手曾国藩，在自己的著作《冰鉴》里曾这样说：“一身骨相，具乎面部。”意思是说，一个人的骨骼、风采，全都在脸上体现出来了。

春秋时期，齐国国势强大，准备攻打较为弱小的卫国，齐桓公和管仲商量好了攻占对策之后，便回到寝宫休息。可是齐桓公还没有躺

下，他的妻子便跪了下来，请求桓公不要攻打卫国。原来，桓公的妻子是卫国人。桓公爱妻心切，无奈之下，只好好言安抚。可事后，他又感到非常惊讶，因为攻打卫国的计划刚才拟定，并无外人知道消息，怎么这么快就传到卫姬的耳中呢？卫姬看出他的疑惑，坦然说道：“我看您回来的时候，意气风发，趾高气扬，想必是有出兵他国、争霸天下的想法，可您看到我之后，却面露愧色，这就是说，您要进攻的，应该是我的祖国——卫国。”齐桓公心中大惊，想不到自己的爱妻竟有这等观人本领。

第二天，管仲一见桓公，便开口问道：“大王昨夜是在卫姬处安歇的吧？”桓公又是一惊：“你怎地知道？”管仲说：“大王脸色颓丧，全无昨日之慷慨激昂之色，见到我之后，又面带愧色，所以我猜出事情的缘由。”桓公闻言，不由得长叹一声：“什么都能瞒得了，唯有脸色无法掩藏啊！”

的确，人的脸色总是能暴露很多无声的秘密，有时胜过千言万语。就拿鲁迅笔下的孔乙己来说，他一出场便“青白脸色，皱纹间时常夹些伤痕”，我们便知道他是一个下层的知识分子；“涨红了脸”说：“窃书不能算偷”，是为了“读书人”的面子；当有人揭短“连半个秀才也捞不到”时，孔乙己的脸上又“笼上了一层灰色”，我们又知道了他内心的种种隐痛，以及颓唐的状态和悲凉的情绪。那么，下面我们就不妨抓住人的“脸色”，来分析一下一个人的内心世界。

一般而言，脸红是最常见的脸部变化，只不过会有一些细微的差异，我们还要结合不同的情况具体解读。具体是：第一，在不熟悉或比较重要的场合的“脸红”，一般都是由于紧张、激动或内向性格的原因所造成的，在交往的时候，我们可以给他安慰和鼓励；第二，尴尬、害羞时的“脸红”，这是一种伴随着羞涩感产生的自然反应，如：面如桃

花；第三，担心、害怕时的“脸红”，这时，往往还伴随鼻尖和额头细小的汗珠；第四，愤怒时的“脸红”，这种情况往往是满脸通红，颜色很深，就是我们常说的“脸红脖子粗”。

除了“脸红”之外，还有很多其他的“脸色”需要我们注意。具体是：面带“灰色”，这时的人往往和孔乙己差不多，除了痛苦，我们还需要注意到的是，对方已经很很不愉快了；面带“青色”，这时的人大多是愤怒到极点，就是青筋暴起的那种，而且还会红一阵、青一阵，有时转为苍白；面色苍白，大多是惊吓过度，或是听到了什么不能接受的事情，此时的言谈，需要注意有所忌讳。

俗话说：“出门看天色，进门看脸色。”我们生存在这个世界上，在家要看家人的脸色，在公司要看同事、上司的脸色……所以，知道一些“观色”之道是很有必要的，这不是圆滑世故，而是一种敢于正视现实的态度，为的是让自己更加冷静、清醒，避免冒失、冲动，而带来一些不必要的恶果而已。



## 笑里可“藏针”，越笑越值得你留神

笑，能在无声中拉近人与人之间的距离，但也能迷惑人心。所以，面对“笑”，先当了解各类“笑”的含义，探查到人背后的“动机”！这样，才能避免被“假象”所迷惑。

俗话说：“笑一笑，十年少。”微笑，能给人带来好心情，也可以在无声中拉近人与人之间的距离。然而，从另一个角度来说，笑，也是一种迷惑人心的手段。所以，面对“笑”的时候，我们千万不能掉以轻心。

其实，我们要做的，便是辨别各类“笑”的含义，探查人心背后的“动机”！具体可归为以下类别：

第一，不笑则已，一笑惊人。发出这种笑声的人平时比较木讷，可一旦笑起来，却又让人不可思议，甚至笑得人都站不稳。这样的人是最适合做朋友的。尽管，他们有时候显得不那么热情，甚至是忽冷忽热的，但只要你们成了朋友，他就会对你坦诚相待，而且十分重视这种友谊。

第二，捧嘴而笑，犹抱琵琶半遮面。这样的笑，是用双手遮住嘴巴的，这说明笑的人是个很害羞的人，性格大多比较内向、温柔。但遗憾的是，他们太过谨慎，一般不会向人吐露自己真实的想法，是一类比较难以接近的人。

第三，开怀大笑，笑声爽朗。这样的笑，是他们性格的代言，他们大多坦率、真诚而又热情，是一类比较主动的人，一件事情决定要做，就会马上付诸行动，绝对不会拖泥带水。但是，这样的人，看起来好像很强悍，其实，内心却非常的脆弱。

第四，捧腹大笑。这也是一种比较夸张的笑，虽然笑得夸张，但他们人却很真诚、正直，比如：在别人取得成就的时候，他们一般都会真心祝愿，而不会产生嫉妒心理；在别人犯错的时候，他们也会给予最大限度的宽容。在能力范围之内的，他们也会毫不吝啬地提供帮助。另外，这一类人比较有幽默感，他们总是会适时地调节气氛，让身边的人感到轻松和愉快。

第五，“静悄悄”的笑，犹如“羞答答的玫瑰，静悄悄地开”。这样的人，除了性格内向之外，更多的一点是心思缜密、头脑清醒。一般比较善于掩藏，不会透露自己的真实想法。所以，这样的人，也是比较冷血的一类，与之交往，必须多留一个心眼。

第六，断断续续的笑。这样的笑声，让人听起来很不顺耳，容易给人一种阴晴不定的感觉。而事实上，这一类人的性情，也是比较冷漠的，他们大多比较客观、实际。往往不愿意轻易地就有所付出，而且比较冷静、狡猾，可以随机应变。所以，遇到这种笑，要多留一个心眼，不可轻易地全抛一片心。

第七，小心翼翼，背后“偷笑”。这样的笑，是比较谨慎的，这样的人，大多也是内向型的人。他们的性格一般比较传统、保守，有时，显得有些固执，在与人交往的时候，又显得有些不合情理，一般对人的要求都比较高，如果对方达不到自己的要求，就会影响到自己的心情，以及对别人有看法。不过，值得一提的是，这一类人，但却是可以共患难的人。

第八，笑出眼泪的笑。这样的笑，当然是比较夸张的一种，但这也

是性格所致，这一类人大多感情丰富，而且乐观向上，一般都具有很高的进取心。在别人遇到困苦的时候，他们也会积极主动地付出，而且不求回报，甚至于牺牲自己的利益。所以，遇到这样的笑，那是一种幸运。

第九，见笑就笑。这样的笑，是很随意的，只要看到别人笑，他就能跟着笑。所以，这样的人，一般都是比较乐观、随和的，生活态度也比较积极，如果遇到朋友有困难，他们也会很乐意地伸出援手。所以说，这也是一种比较善意的笑。

第十，尖锐刺耳的笑。这一类人，除了嗓子有特殊情况外，一般都具有较高的冒险精神，而且精力充沛。他们的情感，也是相当的丰富、细腻。所以，他们不像电视或小说中描写的那样，是奸邪之人。相反，他们也是比较值得交往的人。

第十一，只见其笑，不闻其声。这样的笑声大多是腭膜的，这样的人也大多是内向而感性的。在很多时候，这一类人的情绪化都很严重，是一种典型的浪漫主义者。他们会主动地制造一些浪漫的环境，甚至有所牺牲。但不乐观的是，这样的人却很情绪化。虽然他们的性情温和，但是，要想真正地走进他们的心里，却不是件容易的事情。

第十二，柔和、平淡的笑。这样的笑，大部分都来自比较沉着和稳重的人，在很多时候，这一类人都能保持清醒的头脑，而且也比较明事理，善于化解纷争，是一类具有大将风范的人物，和小说中的大侠之流有些相似。所以，这样的笑，一般是比较善意的，但有时，也真假难分。

第十三，“吃吃”之笑，顾名思义，就是笑起来的时候，总是发出“吃吃”之声，这样的人，大多能严格要求自己，而且想象力比较丰富，创造性也很强，常常会出现惊人之举。但惊人，却不怪异，很多时候，他们会散发出一种独特的幽默和风度，所谓志同道合者，自然“同流合污”。而事实上，他们对于所有人，一般都能够一视同仁，没有任

何的歧视和偏见。

最后一种，就是随机应“笑”，在不同的场合，他们的笑声也是不同的。这一类人，无疑是心计较重的一种，他们大多现实、老练，应变能力极强。对于这样的笑，须当小心。

一般来说，凡“笑”者，大抵不过以上种种。但天下之大，无奇不有，世界上的“笑”何止千百种。不过，万变不离其宗，只要能透过笑声看人心，便能轻而易举地灵活应对万事。做到这样，便能真正的“笑傲江湖，唯我不败”了。



## 言由心生，细听人言观其心

人们为了避免冲突、玩转表达，说话的时候总是拐弯抹角、含沙射影，然而，越是刻意，便越是有迹可循。作为听者，一定要将听到的话，当成喝红酒一样细细品尝，这样才能得到另一番见解，从而准确地把握人心。

说话是人们沟通、交流的最主要途径，可有的人说话直截了当，有的人说话拐弯抹角，有的人说话含沙射影，还有的人说话言不由衷……五花八门，犹如《口技》所言：应有尽有，无所不有。

小玲是某校音乐系的一位大学生，一次她从超市回家的时候，正巧碰见了邻居张阿姨。张阿姨见了小玲，先是夸了小玲两句，末了，又说：“小玲，你也太努力了，晚上我们都睡觉了，你还在练琴呢，要注意休息啊。”原来，小玲为了应付考试，每晚都练琴到深夜。小玲听了这番话，满心欢喜，谦虚了几句，转身回家了。晚间，更是勤奋地练琴。

第二天吃晚饭的时候，妈妈对她说：“晚上别练得那么晚了，以免打扰邻居张阿姨休息。”小玲听了妈妈的话，回想到昨天的情景，才明白张阿姨话中有话，不禁暗骂自己太笨了。



为什么张阿姨没有直抒胸臆呢？道理很简单，直言容易引起冲突，谁都不愿意干得罪人的事儿。所以，有经验的人，都喜欢用一些友好委婉的方法来表达心意，让对方明白自己的意图。比如：对方说错了话，人们一般不会直接说：“你错了，应该这么这么说”，而是拐弯抹角，让对方明白自己的错处。这样，既保存了对方的颜面，又避免了矛盾的产生。面对别人难以满足的要求的时候，人们也不会直接拒绝，而是会讲很多道理，目的就是让你明白：不是不帮你，而是自己实在帮不了你。这种委婉的方式既达到了拒绝的目的，而又不得罪人，可谓两全其美。就算是有深仇大恨的人，往往也不会直接在语言上进行挑衅，而喜欢“玩阴的”，除非他盛怒难当，或是个没有心计的人。因为明枪易躲避，暗箭才难防！

除此以外，不直抒胸臆还有两种情况，一是怕泄露秘密，刻意隐藏本意。举个简单的例子，少男少女恋爱的时候，总习惯于“偷偷摸摸”，被别人问及的时候，他们往往会对心上人故意嗤之以鼻，装作漠不关心，有时甚至是“恶言相向”，表示自己“怎么可能会看上他（她）”。与之相应的另一种情况，则是探听秘密，“套别人的话”。比如，曹操对刘备说：“今天下英雄，惟使君与操耳。”表面上是夸赞刘备，其实是话中有话，试探对方是否有称霸一方的野心！

所以说，大多数情况下，人们说话，总是“言不由衷”的。作为听者而言，光是听力好明显是不够的，更需要的是听出对方的话中话、弦外音。那么，我们又该怎么做呢？任何一个人说话，都不外乎两个要点，其一是话题的内容，其二是说话的语气、语调。那么，我们只要把握住这两点，就可以毫不夸张地说：以此“不变”，可应“万变”。

首先，就话题而言，这是反映人心最直接的方面。要明白对方的性格、气质、想法，最容易着手的步骤，就是要观察话题与说话者本身的联系。比如：中年妇女的话题往往都是自己，尽管她们也说丈夫和孩

子，但这也不过是从侧面来说明自己的境遇，希望别人承认她们是贤惠的妻子、伟大的母亲。从不同人的措辞上，也能反映一个人的内心。比如：喜欢使用第一人称单数的人，表示独立性和自主性强，常用复数的人，则多见于缺乏个性、随声附和型的人；喜欢用一些让人难懂、困惑词汇的人，往往有自我膨胀的痕迹，如：《围城》中张先生在方鸿渐面前卖弄洋文，其实就是一种自卑的掩饰行为。

其次，说话的方式，这是一种反映人心的重要体现。一句同样的话，用不同的方式表达出来，意义往往也是不同的，甚至是截然相反的。关于这点，我们可从两个方面来看：

第一，说话的速度。除了个人特征以外，一般而言，“快言快语”无非是有愧于心或是说谎，这时，人们说话的速度就会不自觉地加快，以达到掩盖事实真相的目的。比如：一个每天按时回家的男人，某天突然很晚回家，妻子问了句：“怎么这么晚？”他立马就会说是加班，而且还说了一大堆抱怨的话。出现这种情况，往往就意味着这个男人有一些不可告人的秘密了。而在心怀不满、持有敌意之时，人们的说话速度又会变得迟缓，且稍有梦游的感觉。这就是告诉你，他并不在意，或是根本没兴趣听，常见于生活中的很多情况，如面对“长舌妇”的喋喋不休、老婆的抱怨等。

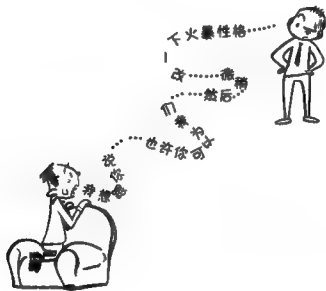
第二，说话的音调。也就是人们常说的语气，这是反映人们态度的一个重要方面。人们常说，你说话咋这态度？说的就是语调。不同的语调，也就表明了不同的态度。把握好对方的语调，也就把握了对方的心理。

美国发生过这样一起案件，一名男子因为车祸而被送进了医院，由于医生误读了药品标签，而用错药导致其死亡。男子的家人认为是药厂的药品标签模糊所致，因而向法院起诉，并雇了陪审团来决定谁

是谁非。

在选择陪审员的时候，原告的律师问一位候选人员，愿不愿意为死者的家属索赔一笔钱？该人的回答是：亲人的生命是金钱所无法衡量的。律师听了之后，觉得他是为人公正的人，于是将他列入陪审团的一员。可是律师没读懂该人言语中的讽刺，该人的本意应该是：不该用钱来衡量人的生命。

结果，该人和其他陪审员讨论将近半小时之后，一致投票：药厂无罪，无需为那名男子的死负责。



因此，把握好“音调”，是我们不可忽视的一个重要方面。我们常见到两个人意见相左时，一方或是双方总是刻意提高说话的音调，这就是表示想压倒对方。而心怀企图的人，他说话时就一定会有意地抑扬顿挫，制造一种引人注意的感觉。此时，自我显示的欲望，便随

隐约约地透露出来了。

有些人抱着“逢人不说真心话”的心理，所以作为听者，千万不能左耳朵进右耳朵出地“听话”，一定要像喝红酒、品新茶一样，在脑中细细地“回味”一下。这样，才能体会到话语其中的另一番味道，得到更加精确的见解。



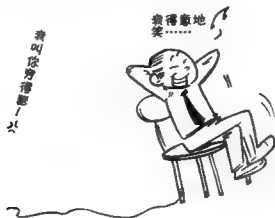
## 一举手、一投足，足以暴露他“不能说的秘密”

人的心境、态度、修养、品行，总在有意或无意之间，从举止上透露出来。所以，只要眼光毒辣、细心观察，我们便能在别人举手投足间，洞悉人心。

多年以前的电影，不像现在这样有声有色，而是单调的黑白色，且没有声音，即所谓的无声电影。然而，就是这样的电影，却也能让人看得津津有味，如卓别林的一些代表作品《流浪者》《摩登时代》等——那个穿着不伦不类、步伐滑稽的形象总能引人发笑；卡通片《猫和老鼠》，也是没有对白的，一般都是一只猫和一只老鼠不停地追逐打闹，可就是这样的幼稚玩意儿，不仅博得了儿童的喜爱，也能让成年人开怀大笑，以解忧愁。在此，我们提出一个问题：为何无声作品能将角色刻画得如此贴切呢？

用一句话来表达，即：举手投足间刻画出了角色的独特个性。举手投足，从字面上来看，不过是一些动作而已，貌似简单。但往往越是不起眼的东西，越是不能忽视。我们常说，某某人举止优雅，某某人举止粗俗，某某人举止滑稽，进而就会联想到这个人的修养、品行、性格等方面。而在某某人不自觉地抓头，或不停地走动时，我们又会想到“此人可能是遇到了什么棘手的事情而烦躁不安”。于是，举手投足又表明了这个人的心态。所以说，这貌似简单的四个字，又带着一层延伸的含

义，即在有意或无意之间，通过动作来表达人心。



我们不一定要别人告诉他是个什么样的人，他到底在想些什么？我们只要观察其举手投足，就能明白我们想要明白的东西。这一点，看似玄乎，其实也非常简单。古时候，一位普通的老妇人便能做得到。

汉武帝时期，有一对农人夫妻，大半生穷困潦倒，却不想大器晚成，在晚年发达，当上了官。这是怎么一回事呢？原来，他们遇到了做梦都想不到的一位贵人——汉武帝。

汉武帝喜欢打猎，有时是群臣俱往，场面浩大，而有时是轻服便装，只带小队人马。一次轻服便装打猎晚归，便在这对农人家借宿。开门的老头见来者不善，带着弓马刀剑的，以为是盗匪。惊恐之下，不敢怠慢。等到汉武帝一行人歇下后，便找老太婆商量说，这伙人可能是强盗，要么赶紧逃命，要么召集村民来攻打他们。老太婆急忙阻止：“我看那领头的人气度不凡，举止高雅，可能是达官贵人，我们不要惊扰，否则是福是祸还难以预料呢。”老头听了，觉得有理，便不再提心吊胆。

二老这番话虽然说得隐秘，可却让武帝的侍卫听见了，报告给武帝之后，武帝大惊，想不到民间竟然有这般好眼力的妇人。于是，辞行数日之后，降下一道圣旨便将二老封了官。原来汉武帝惊奇于老太婆的眼力，故有心照顾二老。

我们通过一些举止的细节，便能轻松考察人心。

首先，我们可以从“头”观察。一般而言，低头的姿态有三种情况：一种是对对方不满，有着否定甚至批评的态度；一种是心中有愧，不敢直视对方；最后一种是心怀畏惧、敬畏，潜意识里面表现出的低姿态。

偏着头的可分为两种情况，如果是头向前倾的话，则表明对对方感兴趣，若是头向后偏的话，则显得漫不经心，有敷衍的含义在里面。

而抬头直视的含义比较多，一般还要结合多方面的情况，如抬头直视，面带微笑，则表示感兴趣；而眼睛朝上，则带有一种轻视、不满、不屑的含义，凡此种种都比较直观。

其次，躯干是人体的主要部分，它的活动所反映的人的内心世界也是比较明显的，可从以下两个方面来看。

第一，耸肩或耸肩加摇头，前者反映人的内心不安、恐惧或者自我夸耀，后者反映对方不知道、不理解或无可奈何。

第二，从整体的姿态来看，如果坐着的时候，向后或左右微倾，表示心理比较放松，但倾斜较大的话，则表示出厌恶、反感。若腰身板直，面部肌肉僵硬，或上身紧紧靠住椅背，则说明此人处于紧张状态。

最后，手足间的动作最值得注意。

一个人双手托在脑后，常被认为是很得志的做法；抓头，则视为紧张、烦躁、困惑、害羞等心态的表现；手掌支撑头部，则说明此人需要精神上的安定，他正处在一种茫然、迷惑、无聊的状态。若是此人顺手拿过或摸出一张纸来，在纸上乱涂乱画，之后还会欣赏或凝视自己的

“作品”，这就是告诉你：他对你缺乏兴趣，或是没有心情。

就一个人的步伐而言，如果他双手闲置，或环抱或插兜，且迈着八字步缓慢而行，这说明他的心境闲适、幽静。但如果此人的身体前倾，并且步伐很大的话，则说明他很可能正着急赶时间，内心烦躁，脚步不会轻易地停下来。

如果一个人有抽烟的习惯，那么我们还能从他抽烟的姿态上来观察：如果他突然熄掉烟，或是将烟搁在烟缸上，甚至是放在了烟缸以外的地方，这就说明他的注意力不集中，造成这样的情况有多种可能，如紧张、心情烦躁，或是正在想着另一件事情而感到苦恼等，总之想的不是一件好事情，这个时候，你和他说什么，都不会有好结果。若是遇到他大口大口的吸烟，或是一支接着一支的时候，则是一种比较明确的情况，那便是愤怒。他的潜意识里，正是想通过抽烟，来发泄心中的不满。

总而言之，一个人的心境、态度，总会时不时地从举止上透露出来，尽管只是那么一个稍纵即逝的细节，但只要平时善于捕捉它，便能在无声中获得很多有价值的信息。





## 关注对方的“小兴趣”，也能让你有大收获

任何一种习惯、兴趣，都是受到家庭、性格、环境等因素的影响，而形成的一种“思维定式”。每当受到相应的外界刺激时，这些习惯、兴趣就会不自觉地表现出来。只要细心留意这些，就能探查到一个人的所思、所想，以及性格特征。

每个人都有自己的习惯、兴趣，是不是这些都能暴露出一个人的所思、所想，以及性格特征呢？



回答是肯定的！这看似神奇，其实是个很简单的道理。因为任何一种习惯、兴趣，都是受到家庭、性格、环境等因素的影响，在日久天长的熏陶下，而形成的一种“思维定式”。每当受到相应的外界刺激时，这种思维定势就会不自觉地表现出来。

几年前的热播大戏《奋斗》，就有过这样一幕：杨晓芸经过婚纱店的时候，出于一种新婚女性的心理，想进去试婚纱。可向南却不愿意花这“冤枉钱”，二人争执了半天之后，双方各让了一步：只看不试。可进了婚纱店之后，杨晓芸软磨硬泡，是不达目的誓不罢休。向南“审时度势”，看来“木已成舟”，无奈之下，便说了句：你先试着，我出去抽支烟。这时，杨晓芸脱口而出一句经典的台词：怎么我一花钱的时候，你就抽烟啊？

向南的抽烟，正如杨晓芸所言：他对杨晓芸花钱感到不满了！所以说，一个人的兴趣、习惯，在一定程度上就暴露了很多秘密。那么，我们又该怎样把握呢？尽管每个人都有自己的性格，但在这些性格上，或多或少都是有些共性的，也就是所谓的“人以群分，物以类聚”。针对这些共性的兴趣和习惯，我们做了如下的分类与总结：

其一，说话的时候，喜欢手口并用者。有些人在说话的时候，都会有一个手部动作与之相呼应，比如摆手、摊开双手等。这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于把自己塑造成领袖人物，性格大都属于外向型，很有一种男子汉的气派。手上的动作，往往是为了强调其说话的内容。

其二，喜欢摇头或点头者。这样的人，在社交场合很会表现自己。他们时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是这些人的自我意识比较强烈，态度也比较积极，一般认定了一件事情，就会全力去做，不

达目的誓不罢休。而这种摇头或点头的表现，就是为了突出其主观性，以示自己对某件事情的看法。

其三，喜欢拍打头部者。这种情况可分为两种，一是拍打前额，一是拍打后脑。如果是前者的话，一般表示他是个直肠子的人，有什么说什么，不怕得罪人。如果是后者的话，这样的人一般比较敬业。他这个动作，多数时候是表示对整件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入迷惘，现在则走出迷雾，找到了处理事情的办法。

其四，喜欢抖动腿者。这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人。然而，当朋友有困难时，他会经常给朋友提出一些意想不到的好的建议。

其五，喜欢敞开纽扣者。这种类型的人，一般内心真诚友善、豪爽。如果是在商业谈判会议上，他们脱掉外套，便表示双方正在谈论的某种协定有达成的可能。但如果问题尚未得到解决，或尚未达成协议，他是不会脱掉外套的。而那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，则一般比较优柔寡断，意志不够坚定。

其六，喜欢“打拍子”者。这可以分为两种情形。一种情形是在谈话时，一个人用手在桌上拍打，或者用笔杆敲打桌面，而且节奏均匀，不会停止，这样的人，大多比较高傲。这种行为，也是在表明，他对别人所讲的话感到厌烦。另一种情形是，一个人在读报、看电视时，时不时地打拍子，这表明他对所观看的内容感到欣赏。这种人性格乐观，对烦恼从不记挂在心上。

其七，喜欢双手叉腰者。这种人比较自信、固执，有时稍显得有些不讲道理，他们习惯摆出这样的姿势，在潜意识里，就像胜利的符号一样。有种“舍我其谁”的意思。

其八，喜欢手插裤兜，却又时不时伸出来又插进去者。这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往

用笨办法来解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

其九，喜欢双手后背者。这种人大多在情感上比较急躁，但他与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。

当然了，有些人会有一些特殊的习惯、兴趣，但这是不多见的。遇到这样的情况，事先最好就要打听一下了，所谓知彼知己，百战不殆嘛。

## 第2章

# 做人的心计

——职场做人，在竞争中脱颖而出







## 相时而动，圆滑的秘诀是随机应变

做人太过刚直、固执，讲原则，往往会碰得头破血流。而只要把握时机，圆滑应对，便能减少与现实之间的最大摩擦，从而保全自己的最大利益。

抓过泥鳅的人都知道，抓泥鳅是件不容易的事儿，因为它太滑了。一不小心，或尽管很小心，它还是会轻易地从人手中溜走。但从生存的角度来看，这也恰是泥鳅的一种安身立命的本领。鉴于此，我们不该对泥鳅怀有不满，而要向它学习，学习它的“滑”。

人能变成泥鳅一样滑吗？笑话！这当然不可能，泥鳅是身体滑，而我们要学的，是“心里滑”，你可以理解为圆滑，甚至是狡猾。或许，这在很多人看来是不屑一顾的，因为从小接受的就是正统的教育，心中坚持着自己的原则和个性。可是，有一点我们要明白，太过刚直、固执，甚至是讲原则，往往并不是一件好事儿，比如：得罪人，不合群等情况，随时都有可能出现。

喜欢成龙电影的人，想必都看过一部经典《A计划》续集。成龙大哥的精彩表演，以及高超的武功自是不消多说。而另一个身影却也同样引起了我们的注意，他便是所有“80后”心中永恒的经典，展昭的扮演者何家劲。

剧中，他扮演的是个小警察，而且还是个很有原则的小警察。小警察的原则就是勤政廉洁，为人民服务。可在剧中的那个年代，香港的警察是普遍贪污受贿的，这一点就算是没看过新闻，在各类港产电影中也能了解一二，其中最著名的便是不老天王刘德华的《雷洛传》。所以，警局的同仁们，除了一份固定工资之外，每个月还有一份驻款分红。这位小警察因为坚持自己的原则，就是不愿受贿、分赃。结果可想而知，他被隔离成了另类分子，在警局处处受困。

如果做人能圆滑一点，那么，这些问题也就迎刃而解了。车轮子是解释这一道理的最好论证了。车轮子为什么是圆的？因为跑得快，如果是方的，或是其他有棱有角的形状，阻力就会增大。从物理学的角度来分析，这是因为圆形车轮与地接触面积最小，降低了与地面的摩擦力。所以，人心“滑”了，与别人之间的“摩擦”就小了，受到的阻碍自然就小了，在漫漫人生之路上，走得也就更加顺畅了。这一点，我国伟大的文学家曹雪芹认识得比较透彻。于是，“梦中人”贾雨村，便被活灵活现地塑造成了圆滑的代表。

话说贾雨村“复职”不久，便接到一宗命案——二男争一女，薛蟠无视王法，竟将情敌冯公子打死。雨村本要下令拿人的，可后来听“门子”说，这薛姓男子，乃“四大家族”之薛家的人。这薛氏家族可是地方一霸，不仅家财万贯，而且朝中有人；不仅门生无数，而且皇亲国戚都能攀上点关系。拿了薛蟠，就得罪了薛家，以后的日子就别想混了。于是，雨村的圆滑就体现出来了，他按照“门子”的建议，给了些钱打发了冯家的人，薛蟠无罪释放，终究还是理性地把这桩事情给解决了。这样，得罪人的事情，现在便成了帮助别人事情。雨村此举，可谓一箭双雕，实在是高招。



可世事无绝对，这是我们必须承认的。难道一味圆滑，就能顺畅到终老吗？这也不见得，很多精于世故的人，到最后还是没有落得好下场。最常见的一种，就是墙头草之类的，他们见风就倒、谁强谁靠，总是想着占便宜。久而久之，被人们看透了，也就不被人们尊重和信任了，自然也成了人生的败者。这样的人很多，就不再一一列举了。

说到此处，看来这光是圆滑还不够啊！肯定还是缺少某些东西，那是什么呢？先哲的经验和观点是：“度”！即随机应变、相时而动。根据具体的情况来采取相应的对策，并非总是通过损人来利己。当然，有时的牺牲也是在所难免的，这也是圆滑的一个方面。然而，只要把握了“度”，就是把握了圆滑的最高境界。

徐世昌就是一个懂得这一法则的人。袁世凯死后，北洋军阀分裂为以段祺瑞为首的皖系，和以冯国璋为首的直系。自张勋复辟失败，黎元洪下台，二人一个成了政府总理，一个成了继任大总统。尽管同朝为官，可两人貌合而神不合，谁也不买谁的账，谁都想独揽大权，把另一个踢下台。

碰到墙头草之流，遇到这种情况肯定会给自己找个大靠山，二者随便选其一。可徐世昌没有，而是独立于两者之外。眼看着冯国璋与段祺瑞之间的关系日趋恶化，梁士诒请徐世昌出面调解，圆滑的徐世昌此时就说：“往昔府院明争，我能解；今乃暗斗，我没办法，做不到。”聪明的他，不想得罪任何一方。

后来，南北双方再战，北洋军直系的后起之秀吴佩孚一路取胜，一直打到衡阳。但不久，吴佩孚就通电言，公开攻击段祺瑞的“武力统一”政策是“实亡国之政策”。因此，为了倒冯，段祺瑞表示要与冯国璋同时下野，这样也给冯国璋一个面子。正在双方斗得不可开交时，徐世昌却被当选为中华民国总统。

徐世昌的圆滑之处，就在于他认清了形势，随机应变，所行的是

“中庸之道”。因此，在钩心斗角的官场，能够进退自如、游刃有余。

所以说，圆滑做人，也得有度。或许，这句话被说了很多年了，显得有些老，也有些俗，人们也渐渐地不爱听了。可是，越老、越俗的东西才是越有价值的，如同埋在土里几千年的药罐子——那是古董。所以，不要嫌弃它们，鄙视它们，能为我所有，那就是最有价值的。



## 好汉要吃眼前亏，凡事都要多忍耐

老人常说：“吃亏是福。”用一句比较有心计的话来说，这叫放长线钓大鱼。吃亏，等于是一种投资。然而，这也是一种风险投资，面对的时候，一定要有耐心，准确地把握。那么，到底怎么来把握？且看下文分解。

人们好像总是不能容忍自己吃亏的，一看到无利可图，甚至还要搭上自己的老本，立马就转身走人，一点儿耐心也没有。这种做法看似精明，其实是比较愚蠢的。有个外号叫“小精神”的就是这种人，活到四十多岁都没怎么吃过亏，但眼看着别人家相继添砖加瓦，自己却多年没什么发展，依然守着几块田地生活。村里的人说起他，都说他是聪明反被聪明误，一辈子就是没怎么吃过亏！

难道吃亏也能得利？这种说法好像有些“妖言惑众”了。但对于这个问题，我们需要辩证地来看待。老人常说：“吃亏是福。”这句话是有一定道理的，用一句比较有心计的老话来说，这叫“放长线钓大鱼”。吃亏也是一种投资。没有投资，又哪来的回报？很多精于世故的人，都倡导与之相反的观念，其实这是目光短浅，如前面的“小精神”一样，因为太过计较自己的利益、得失，总是追求种种的“实惠”，长此以往，必将引起周围人的反感，最终使自己变得孤立无援，身心疲惫，从而陷入尴尬境地。

所以，在很多摆明着会有所损失的时候，就算你是再好的好汉、硬汉，也得耐住性子，把这“眼前亏”给吃下去。

一位河北商人，在接到一位青岛客户的紧急订单之后，急需将一批缝制箱包的专用绳索赶在第二天晚上之前送到青岛，尽管这位商人马不停蹄，可最后还是没有赶上去青岛的车次，急忙之下，他将这个不好的消息告诉了客户。客户得知以后，非常着急，让他一定要想办法把这些货按时运到青岛，因为虽然这些绳索本身无关紧要，但对于他的那批货却十分的重要，如果没有这些绳索，他的那批货也走不了，这将会造成不可估量的损失。

此时，商人开始犯愁了，因为对方要的那些绳索，已经错过了车次，现在要运往青岛，唯一的办法就是搭乘飞机。那批绳索的总价才几百块钱，搭乘飞机得不偿失，自己肯定会吃亏。可是考虑到客户的需要，踌躇之后，他最终还是选择了坐飞机送过去。

当他第二天上午出现在青岛的时候，客户早就已经热泪盈眶地等在了机场。从青岛回来之后，商人没有想到，之后的日子，竟然有很多客户找上门来要和他做生意，使他的生意一下子就火了起来。后来他才知道，原来这些客户大多是青岛的那个客户介绍来的。

这下好了，说到这里，不少人可能会“茅塞顿开”，以后只要遇到吃亏的事情，我就去抢着干；吃再大的亏，我也任劳任怨……如果你要这样想的话，那你就是个二傻子！因为你要知道，还有句话叫做“好汉不吃眼前亏”，要吃亏，总得有个理由吧？这个道理，甚至连二傻子都明白。

看过周星驰电影的人，相信都还记得《武状元苏乞儿》里面的

一幕：苏家父子被抄家以后，流落街头，身无分文。正在父亲感到绝望的时候，苏灿却大言不惭：“要钱而已，又有何难？”此时，一名戴着墨镜的二傻子（周星驰饰）走了过来。苏灿便说道：“兄弟，身上有没有带这个几百两（银子）？”答曰：“有啊。”“拿过来。”“哦？”二傻子说道，“可我为什么要给你呢？总得有个原因吧？”苏氏父子语塞！二傻子断然拒绝，因为他也知道，无缘无故就给了他们钱，无异于肉包子打狗——有去无回。

这就是告诉我们，就算是投资，也得找准方向。打个比方来说，如果你把钱存在银行了，自然是钱生钱了；但你要是把钱放在大街上，看看能不能生出钱来？相信只要你一转身，你的钱就会马上消失得无影无踪！吃亏的心计就体现在这里。

那么，首先，我们在有可能吃亏的情况下，要考虑的问题是：这个亏我们能不能扛得住？如果扛不住的话，最好作罢。举个例子来说，你和朋友一起做小生意，挣了钱之后，他说有急用，需要全部拿走这笔钱，而且保证会还给你。而此时你的情况是，身无分文，等着这笔钱来交房租，吃饭，甚至是养老婆等。那么，你还会答应吗？又如：同事闯了祸，而且比较严重，可能会被辞退。尽管你们的关系很好，可他要你来背这个黑锅，你愿意吗？如果你遇到的是这种“亏”，劝你还是不要吃，因为你扛不起！

如果是一些细小的利益，不大影响自己前程的好处，多一些谦让，则就无关紧要了。比如单位里分东西不够时，你少分些；一些荣誉称号多让给即将退休的老同事；或是与其他人共同分享一笔奖金或一项殊荣等，都不要太多较真。

其次，我们还要考虑吃亏后能给自己带来什么样的回报。因为我们说吃亏是投资，那么既然是投资，我们就要看回报的结果是什么。如

果是有利可图，我们便投资；如果无利可图，我们也没必要吃这些哑巴亏。比如前面的卖绳索的商人，他虽然损失了车马费，可得到的回报则是信任和感激，以及带来的商业脉络。这就是有利可图的，值得投资。而像周星驰演的苏灿伸手要钱的那种，则是无利可图的，没有投资的必要。

为此，我们必须要以长远的眼光，从多个角度来看待这个问题。很多的利益都是具有隐形属性的，不像钱那样直观，抑或是短时间内可能看不到，比如人际关系，并不是说你吃了亏，他马上就要对你怎么样，而是有了这样的关系，在日后他可能会帮上你的忙，至少不会在背后捅你一刀。



## 藏巧露拙，低调做人不张扬



所谓：人怕出名猪怕壮；树大易招风。太过招摇，或表现得比别人更聪明和优越，就会让别人感到自卑、压抑，进而产生“反抗”意识，与之斗争。为了避免这样的麻烦，藏巧露拙，低调做人便显得极为重要。

现在流行一句话，那就是：做人要低调。为什么现在人都强调低调呢？说来话长，可能要追溯到很久很久以前的一句古话，叫做：“人怕出名猪怕壮。”还有另一句古话叫做：“树大招风。”总而言之，太过招摇，总会给自己带来麻烦。

这一点，从当红明星身上最能看出来，只要某星的名气大了，随之而来的，就是各个方面的隐私都被狗仔队挖窟盗洞，口无遮拦地揭发出来，严重地影响了艺人的日常生活。于是，经常爆出艺人和狗仔队发生冲突的事件。

冯小刚在《天下无贼》的首映礼上，本来是赋予了极大热忱的。但是，当发布会进行到记者采访环节时，冯导的态度却来了个180度的大转弯。尤其是当听到某家报纸记者自报家门时，冯导立刻说：“我不接受你们报纸的采访！”冯导一直是很幽默诙谐、平易近人的，为什么此时态度变得如此恶劣呢？听听下文就知道了。接着冯导说道：

“因为你们做了一件很无耻的事，就是把我们的地址登在报纸上，现在天天有一个神经病在我家楼下截我，你们有什么权利打扰我的正常生活？”原来，冯导的日常生活已经受到了严重的干扰。

所以，很多明星出名之后，更希望得到的是一种普通人的生活。就普通人而言，低调也是很有必要的，根据心理学家分析，当自己表现得比别人更聪明和优越时，对方就会感到自卑和压抑，这样在无形之中，就会刺激对方的“反抗意识”。孔子说：“企者不立，跨者不行。自见者不明，自足者不彰，自伐者无功，自夸者无长。”隐含的意思就是，一个人如果不懂得“藏巧”，便很容易遭到别人的嫉恨和非议。这样的事情，生活中比比皆是。

张菲菲是位非常出色的女孩，在大学的时候，就是系里面的才女，进入社会以后，也显得非常成功。但美中不足的是，她与同事相处得不是很愉快。究其原因，在于她喜欢吹嘘自己在工作方面的成就。尽管她所说的都是千真万确的事实，但同事对她却非常反感。久而久之，她与同事的关系弄得很僵。张菲菲在这样的环境里面，也越来越感到烦恼，工作也受到影响。

为了避免出现这样的麻烦，我们就很有必要低调一点了。那么，怎样才算是低调呢？可以用四个字来回答：藏巧露拙！也就是说，需要我们收敛一点，将自己优秀的地方掩藏起来，而适度暴露自己的不足。古希腊著名哲学家苏格拉底也告诫自己的门徒：“你只知道一件事，就是无所知。”而英国19世纪政治家查士德斐尔爵士则更加直白地训导他的儿子：“你要比别人聪明，但不要告诉人家你比他们更聪明。”总之，这样就会避免刺激对方，甚至有时对方感觉到自己比较重要时，他就会对你和颜悦色，也不会羡慕和嫉妒你了。



还是上面的张菲菲，为了解决自己的苦恼，她不得不向自己的密友诉说和请教。密友听了她的情况以后，认真地说：“唯一的解决方法，就是隐藏自己的聪明以及所有优越的地方。你的同事之所以不喜欢你，原因或许就是你太优秀了，让他们觉得自卑。在他们的眼中，你的行为就是故意炫耀，他们的心里难以接受。”听到此言，张菲菲恍然大悟。在后来的日子里，张菲菲谨记密友的告诫，再也没有炫耀过什么，而且在同事谈论的时候，也非常注重倾听。不久之后，同事就改变了对她的态度。

同样有外国的某政治家也是此中的高手，在一次接受某个善提厉害问题的记者采访时，他的一手“藏巧露拙”就运用得非常巧妙。在刚见面的时候，彼此还未及寒暄，这位政治家就对记者说：“时间还多得很，我们可以慢慢谈。”记者对政治家从容不迫的态度大感意外。不久，仆人将咖啡端上桌来，这位政治家端起咖啡喝了一口，立即大嚷道：“好烫！”咖啡随之滚落在地。等仆人收拾好后，政治家又把香烟倒着插入嘴中，从过滤嘴处点火。记者赶忙提醒：“先生，你将香烟拿倒了。”政治家听到这话之后，慌忙将香烟拿正，不料却将烟灰缸碰翻在地……政治家的一连串洋相，让这位厉害的记者也大感意外，心想这政治家也是个普通的人，值得同情。不知不觉中，彼此的距离拉近了，挑战情绪也消失了。

由此可见，在工作和生活中藏巧露拙、低调做人是多么的重要。然而，要做到这一点，有时也不是件容易的事情，因为我们都不是演员，没有太高超的演技。或者说，再狡猾的狐狸也有露出尾巴的时候。因此，如何收好自己的“尾巴”就显得尤为重要。如果刻意地表面造作，反倒容易被人识破，招惹是非。这种行为一旦被人看破，便会使人生出

厌恶之感，让人觉得你是一个虚伪的人。这就弄巧成拙了。

那么，在“藏露”这一套上，我们必须遵循“处事不惊，必凌驾于事情之上；达观权变，当安守于糊涂之中”这一重要法则。另外，还应该时刻检查自己的“破绽”，毕竟，小心驶得万年船。如果做到这一点，便是高手中的高手了。

“外乱内整，内精外钝”是兵法的韬略，也是人生的大谋略。一个聪明的人，绝不把自己的“精明”写在脸上，而是让自己与平凡和普通挂钩，让别人无法轻易看破虚实，这样才是为人处世的最高境界。



## 强权之下要低头，“赖活”总比“好死”强

遭遇强权，要懂得适时低头，这不是叫你沉溺在委曲求全之中，而是一种缓兵之计，为的是避免时间、精力等宝贵资源的消耗，使自己有喘息、整补的机会，从而扭转对自己不利的局势，达到反败为胜的目的！

常见的蓝甲蟹有两种，一种是比较凶猛的，遇到危险的时候，从来不去躲避；而另一种则比较温和，遭遇到强敌，就翻过身子、四脚朝天，任你怎么叨它、踩它，它都一味装死。千百年后的今天，我们注意到，强悍、凶猛的那种已经越来越少，而善于低头、示弱的那种却繁衍得非常昌盛，遍布于世界各个海滩。这种现象提醒了我们人类一个自然规律，那就是在遭遇强敌、霸权的时候，要懂得低头。

现实生活中，有的人性格强悍，就像上面凶猛的蓝甲蟹一样，认为向强权低头有损人格。所以，抱着“生得伟大，死得光荣”的想法，宁为玉碎，不为瓦全。固然，这种气节是值得敬佩的，但是，如果从个人生存、发展的角度来看，就有些不值得了。毕竟，“适应环境”才是生存的基础，在世为人如果连这一点都保证不了，那么，一切都免谈！楚霸王项羽的哀歌，就是个典型的例子。

项羽以江东八千子弟起兵，可以说，是以一己之力撼动了秦家的

天下。无奈“既生羽，何生邦”，出了个流氓痞子要和他一争高下，结果在四面楚歌之后，项羽被迫逃至乌江之岸。由于不肯认输、低头的强悍劲儿，在这个时候，他还认为自己是别人不可战胜的，硬说是天要亡他。结果，自刎在乌江岸边。

虽然，项羽也留下了千古霸名，为很多崇尚气节的人所推崇，如李清照“至今思项羽，不肯过江东”的诗句。可是，相对于刘邦的大汉王朝来说，可谓是沧海一粟，不可同日而语。很多人都在说，如果项羽当日渡过了江岸，历史又会是怎样的呢？这个问题，我们虽然不敢妄下断言，但绝对是个值得深思的问题。我们不妨再看看越王勾践的故事，或许，会让我们得到更多的感悟。

春秋末期，勾践迎战吴王夫差，结果兵败如山倒，率残兵退于会稽山下。他当时的心情，想必不会比后世的项羽要好多少！可他和项羽是不同的，除了哀伤情绪以外，还多了一份冷静和思考。最终，在范蠡的建议下，向吴王求和，“苟且偷生”。

吴王夫差接受求和之后，勾践夫妇和范蠡被掳到吴国当做人质。在吴国的日子里，勾践受尽了屈辱。吴王为了羞辱他，在阖闾枫木旁边专门建了一间石室，让勾践夫妇住在这里。每当夫差出行的时候，就让勾践为其牵马。一次，夫差染病了，勾践为了观察夫差的病情，竟然亲口尝其大便。

经此种种，勾践一直任劳任怨，最终打动了夫差，将其放回越国了。

勾践回国之后，立志雪耻。于是，就有了后来“卧薪尝胆”的故事。数年之后，越国兵强马壮，趁着吴王到北部黄池会合诸侯的时候，向吴国发兵，一举击败了吴王夫差。灭掉吴国后，越王勾践联合诸侯会盟于徐地，一跃成为众诸侯中的霸主，周天子也承认了他的领

袖地位。

勾践和项羽谁更精明，谁更有成就，谁才更英雄？不用诸多言辞，大家一看便知分晓了。所以，我们要明白一个道理，那就是，“低头”并不可耻，“赖活”要比“好死”强。这可以说是一种“缓兵之计”，为的是避免时间、精力等宝贵资源的继续投入，以及停止其他方面的无谓消耗，使自己有喘息、整顿的机会，也可以借这个让步、妥协的和平时期，来扭转对自己不利的局势。这绝非愚笨无知，恰恰相反，它是策略和智慧的体现。

或许，很多人在意自己的面子、尊严，常会这样想：“我也很想低头，可是面子上挂不住呀！”其实，很多中国人就是吃亏在面子的问题上的。有时，尽管知道是吃亏不讨好的事，可为了面子、尊严之类的虚无的东西，还是硬着头皮往墙上撞，结果就“不成功，便成仁”了。

其实，这也是中国人几千年来根深蒂固的思想桎梏，尽管时代进步了，可人们还是看不开，想不开。这一点，外国人的一些想法，就值得我们借鉴了。卡耐基曾说过：“世界不会在意你的自尊，人们看的只是你的成就。在你没有成就以前，切勿过分强调自尊。”之所以这样说，是因为还存在着一个对立面，那就是在你成功之后，之前的是是非非，没有人会在意！这就是所谓的“一白遮三丑”。你日后的成功，就是一切的最佳证明，可以让一切小看你的人闭嘴。

韩信在功成名就之前，也是位普通的人，由于口不择言，腰间佩剑，常被人们当做耍弄的对象，最经典的一次就是遭到几个流氓的羞辱，也就是闻名千古的“胯下之辱”。当时，几乎人人都笑话他是个“胯夫”，没人看得起他。可在他拥兵百万的时候，情况就不一样了，没人再说他是“胯夫”，而说他是“忍一时之辱，换得日后功成

名就”，就连刘邦也得看他的脸色！

所以说，卡耐基的说法是极为正确的，对此我们该深信不疑。我们在生活中，难免会遇到难以战胜的对手、惹不起的人物。所谓：识时务者为俊杰！这个时候，你该做的只有一件事情，那就是及时低头。

但是有一点要切记，就是不能在“低头”的心态中沉溺下去，我们该时刻谨记自己为什么而低头，目标不可丧失！只有不断努力，直至最终实现我们的目标，才能不负我们低头所受的委屈！



## 装聋作哑，远离人祸

每个人都有一些不想被别人知道的事情，如身体上的缺陷、生活上的隐私、不良的嗜好等，如果你知道的话，就很容易刺激到别人，无形之中，你便成了他的“敌人”。为了避免这样的麻烦，最好学会厚黑的一条心计，就是装聋作哑、不闻不问。

人们的好奇心是与生俱来的，凡事都想知道个究竟，然而，很多时候，知道得太多，也很容易惹是非，遭人祸。为了避免这样的麻烦，最好学会厚黑的一条心计，就是装聋作哑、不闻不问。

因为，每个人都有一些不想被别人知道的事情。而这些事情，大凡都是不足以示人的，比如：身体上的缺陷，或者个人隐私、不良癖好，甚至是见不得人的勾当。而如果你知道的话，在无形之中就很容易刺激到别人，而且这些秘密也多了一分暴露的危险。那么，别人又怎么能吃得香、睡得着呢？在别人的潜意识里，你便成了他的假想敌、攻击的对象。情况严重的话，还会有“除掉你”的想法。

《无间道》的结尾说的便是这样一个故事。黄警司（林家栋饰）知道了三合会会员刘健明（刘德华饰）的真实身份，和自己一样，是黑帮在警局的卧底。而黄警司在警局多年，却没有有什么发展。这可能是能力问题，或是机遇未到。而最主要的原因是没有黑帮老大的支

持，所以，自己一直没有什么建树。可现在黑帮老大死了，能依靠的也就只有刘健明了。可是千不该万不该，就是他在刘健明面前暴露了身份，称对方是“自己人”。而刘健明却深受内心的煎熬，想做个“好人”。于是，黄警司的死，也就成了一种必然！

所以，很多时候，不该知道的，绝不能让自己知道；就算已经知道的事情，也不要轻易地说出来。不知道别人的秘密，就没有对别人构成威胁的可能，那么，也就降低了自己受到伤害的概率。

2003年上映的一部韩国电影《杀人回忆》，描述的是一个令人惶恐、无奈、压抑的故事，在影片中，每个雨夜，罪犯都会出来作案，而且屡屡得手，警方束手无策。但是却也有个例外。这个例外也是唯一与凶徒接触过，但没有被杀害的人。对于警方来说，这无疑是个重要的线索。找到这个女子之后，便向她问其凶手的特征，可让人意外的是，该女子却回答道：“我没有看见他的脸。在他行凶的时候，我根本就沒去看他，而是把头埋在地上的！”

这位女子的确很聪明，因为她知道，如果她看见凶徒的容貌的话，凶手肯定会杀人灭口！但是她不去看凶徒的脸，凶徒的身份就不会因为她而暴露，因而凶手也就没有了作案的动机。于是，她捡了一条命回来。现实生活中虽不见影片中那样传奇，但很多为人处世的道理，也是离不开“装聋作哑”的。

小秦是一位师范大学的学生，眼看着就要毕业了，好不容易找到一家相当不错的中学实习。这天，在上课的时候，他刚在黑板上写了几个字，学生中突然有人嘀咕起来：“秦老师的字真好看，比我们班



主任李老师的字好看多了！”该学生或许是无心之语，但却是一语惊四座。坐在课堂后座的李老师立即变了脸色。

遇到这样的“突变”，小秦在讲台上很是紧张，毕竟是第一次碰上这样难堪的场面，如果处理不好的话，在后面一个多月的实习期间，势必会影响和李老师的关系。怎么办？转过身来谦虚几句，行吗？绝对不行！关键时刻，小秦急中生智，便来了一招“装作没有听清”，转身便对课堂下的学生说道：“上课时间不准说话，谁在下边大声喧哗？”此语一出，使后座紧张尴尬的李老师，顿时轻松了许多，尴尬局面就这样被轻松化解了。

当然，装聋作哑要讲究个分寸，如果不能拿捏得恰到好处，反而会弄巧成拙。对于自己该知道的事情，一定要知道，不能因为怕惹祸上身而充耳不闻，这样的话，等着你的将是更大的灾难。



小张是个非常谨慎的女孩子，有次经理和她谈论“提升公司形象”——简称为CT，因为口误，将CT说成了TC，而TC指的是集成

电路，和谈论的话题是毫无关联的。小张怕指出经理的错误而造成不良影响，便装聋作哑。到后来，这位经理也发现自己说错了，然后涨红了脸以难为情的表情看着小张。他心想：“这女孩明知道我说错了，却不告诉我，分明是在取笑我。”为此，小张给经理留下了不好的印象。

所以，在装聋作哑的时候，我们该把握一个分寸，而这个分寸就是利害关系。要考虑这个利害关系，首先，你就要有冷静的头脑、淡定的态度，如果每件事情到了你的耳中、眼中，都不加思考地泄露出去，或是不闻不问，一竿子打死，很明显是欠考虑的。而要想作出最佳的判断，冷静便成了第一要素。

其次，你该考虑：这个信息可以直接给你带来什么样的利益或是损失，个人的利益应该是放在首位的，这是该考虑的第一件事情。

最后，你该考虑的是“别人的利益”，如果你听见了、看见了，对别人来说，会有什么样的影响。因为你是知情者，别人利害得失，就间接地影响到了你。如上面说的林家栋扮演的角色黄警司，虽然将自己的利益放在了第一位，但是他没有考虑到刘德华扮演的刘健明的利益，所以，他还是失败了。

郑板桥说的“难得糊涂”，其实就是一种为人处世的态度。而作为一个有心计的人，这种糊涂更是要在精明的计算之下才能实施的。所谓“凡事预则立，不预则废”说的就是这个道理。



## 害人之心不可有，防人之心不可无

陌生人也好，朋友也罢，甚至是至亲的人，在利益面前，都可能变得脆弱，不堪一击。为了保全自己的安全、利益，任何时候，都要带上一颗防人之心。

俗话说：害人之心不可有，防人之心不可无。人生在世，如果不知道这句话，迟早会栽跟头。尤其是防人之心，在生活中，更显得尤为重要。

一位年轻的姑娘在下班回家的路上，看到一个大哭的小孩，问起原因，原来是迷路了。所幸的是，小孩子身上带着家庭住址。出于同情，这位姑娘便送这位小朋友回家。到了那个住处之后，这位姑娘便按门铃。谁知，这一按就全身触电，马上失去知觉了。醒来之后，她发现自己已经“一无所有”了，而她却连坏人长啥样子都没看见。

这就是一个骗术，是利用人的同情心来作案的典型。这位姑娘会中计的关键原因，就是防人之心意识不够强烈，没想到小孩子也会骗人！其实，她如果能想到“一个小孩子身上为什么还有地址”这个问题，就该明白这有可能是个骗局。为了避免上当，最好的办法，就是将小孩送往公安局。就算不是骗局的话，公安和对方的“家长”也不可能

有任何意见，社会也不会给予谴责。

有人会说，这个世界上的骗局的确很多，但大多还是发生在陌生人身上，对于熟人之类，应该还是很少发生吧？说这种话的人，我们是可以理解的，因为他心里还保持着一种纯真和美好，对于人心的认识还不够透彻。我们不妨再看一下下面这个故事：

刘凯是一个搞货运的个体小老板。一次偶然的的机会，朋友郑鹏从外地回来，对他说：他的一个好朋友在大连搞货运代理，由于运力不足，想转交给别人做，并且让他给介绍。于是，就找到了刘凯。一看有生意做，刘凯自然喜出望外。按照“道”上的“行规”，刘凯要付给郑鹏一笔中介费。为了显示其爽快，刘凯先支付给郑鹏一万元，余下的钱说等事情办完后再付清。这是笔大生意，风险也大，在利益面前，动了心的刘凯都没和“小气”的妻子商量，便跟郑鹏到大连去领活儿了。

第二天午饭时分，他们便到达了大连。郑鹏的那位货运代理朋友，也早在车站候着了。三人见面后，自是一番寒暄，之后，郑鹏的那位朋友表示，要长期与刘凯合作。为了感谢新朋友，刘凯让郑鹏找一家饭店，宴请这一对新老朋友。一顿酒菜之后，他们拍板次日到新朋友的货运代理公司补办手续，刘凯还预交了兩万元钱定金。

第二天，刘凯电话联系两个朋友的时候，却惊奇地发现他们的电话双双都停机了！此时，刘凯身上带的钱几乎也快花光了，几经打听无果、深刻反省之后，才发觉自己是掉进了两个“朋友”的陷阱里了。

事实上，危险的人往往就是你身边的人，他们平时和你是哥们儿、姐们儿，关键的时刻就会在你背后捅你一刀！因为他是你的朋友，他了

解你最多，无形之中，别人看不见的漏洞，他可以看得到；别人找不到的弱点，他甚至比你自己还清楚；最重要的一点，就是你们是朋友，甚至是亲戚，可以相对轻松地博得你的信任。而这一切，也就增加了你被其出卖、欺骗的危险。

俗话说：万丈深沟终有底，唯有人心不可测！陌生人也好，朋友也罢，甚至是至亲的人，在利益面前，都可能变得脆弱，不堪一击。令人听之咋舌的传销，不就是朋友骗朋友、亲人害亲人的事情吗？毕竟，每个人对于生活都是有要求的，有的是基本的温饱生活，但也有的是欲壑难填的欲望。于是，人们都说“人不为己，天诛地灭”。而当你有了利用价值的时候，牺牲便也在所难免了。有时，是你的钱；有时，是你的权，甚至更多。

所以，不管是面对什么样的人，我们都要有一颗“防人之心”。那么，什么叫防人之心呢？人们会说，我什么事儿都防着点，不就行了吗？说起来，好像是这样的，但这个概念太过笼统，不够准确，甚至无法据以实施。很多时候，我们还是会不自觉地掉入别人的陷阱之中，那该怎么办呢？

在此，我们可以引进一个经济学的概念，叫做风险意识。玩股票的人都知道这个道理，那就是：你把钱投进去了，就存在着风险——要么赔钱，或赚钱，或者是不赔也不赚。那么，我们在每做一件事情的时候，也要有这种意识，强调风险的存在，以及风险可能带来的结果。比如，当一个人找你借钱，你该想想，钱借出去的结果是什么？他会不会不还？你和某人的关系比较好，他向你请教发财之道，你是不是就能把自己的秘密对他说？如果说了，他会不会成为你的竞争对手？或是他为什么这么问？动机在哪里？有没有可能是你的对手派来的“卧底”？尤其是在涉及金钱的时候，你就更该注意，要始终谨记一点：天上不可能掉下馅饼，世界上也没有

免费的午餐！利字当头的时候，你就应该考虑，这样的好事怎么就会落在我的头上？要给自己以充分的理由。如果没有，千万别相信是运气。运气这东西，成就了很多，人，可也害死了更多的人。

当然了，你的生活不可能每天都面临着各种不寻常的变化。我们说防人之心，这个“防”关键还是防人！如果是一如既往，那么你也就没什么好防的了，只是当别人向你靠近，以及带来了相关的问题、事情，让你觉得有违生活常规的时候，你就该注意了。

古语云：“小心驶得万年船”，尽管小心翼翼会让人觉得很累，但是世界上又有谁是每天吃完睡，睡完吃，什么也不烦心的呢？生活，就是一个折腾人的过程，我们享受的、承受的也都是这个过程。



## 卸掉人情的包袱，别怕做“黑脸”

为了和谐人际关系，抑或是为了面子，在人情面前，人们总是来者不拒。可人情有时就像大包袱，压得我们喘不过气来。为了得以喘息，脱离困扰，我们需要毫不留情地扮一回黑脸，将冷漠与绝情都写在脸上。

千百年来，国人在儒家思想的熏陶下，大多喜欢讲人情，要脸面。虽说“人要脸，树要皮”，本也无可厚非。但很多时候，人情的压力实在太大，就像一个无形的大包袱，把人们都变成了五行山下的孙悟空，压得人喘不过气来。

小李是名网络写手，每天除了吃喝拉撒，总是守在电脑面前，生活非常的平静。他习惯这种平静，也享受这种平静。可在家人的压力之下，订婚之后，一切平静都被打破了。首先，是他二十来岁的小舅子，沉迷网络，总是来霸占他的电脑。其次，是到了八月份之后，小李就更烦了。因为这个时候，读书的孩子们都放暑假了，父母都把自己的孩子接到身边来。小李本没有什么亲戚在一起，可订婚了，未婚妻的哥哥姐姐，都把孩子送到了他的家里。因为小李在家写作，便被认为是待在家里，不用外出工作的。小李未婚妻对此“来者不拒”，让小李变成了这些孩子的保姆了。小李的工作被严重地耽误了，可为

了“和谐夫妻关系”，却也是敢怒不敢言。

这个案例中，小李的小舅子是无理的，未婚妻的爽快，更是置小李的工作、感受于不顾。他完全可以理直气壮地拒绝，但是他却没有，为什么呢？因为刚订了婚，被人情压住了。类似这样的事情，在生活中屡屡发生，小李的烦恼只是万千中的一种。除此之外，亲戚之间的求助也是个典型的例子。

小陈夫妇便是这样一对“苦命鸳鸯”，虽然夫妻二人在城里上班，买了房子。可二人不过是普通的小白领，工作的压力很大，生活也很拮据。但是在乡下老家的亲友却认为，他们是富足的，是无所不能的。有位亲戚的儿子，因为无心读书，该亲戚便想让其早点工作，踏入社会。然而，那个孩子才18岁，又能做什么呢？家人开始犯愁。最终，这项艰巨的任务便落在了小陈的头上。尽管是无能为力，可难得对方如此给面子，于是就只好硬着头皮答应下来了。可怎么安排呢？夫妻二人烦恼万分，陷入了进退两难的境地……

小陈的做法是十分不恰当的，不但说给一个18岁的孩子安排工作是件为难的事情，而且如果安排不好的话，想必也会因此而留下话柄。可是没办法啊，小陈也是被人情、面子给压住了。

既然如此，那何不将人情抛诸脑后呢？从传统的思维上来分析，主要有两点原因在作祟。其一，为和谐人际关系，打通人脉。因为只有走得近了，沟通得多了，甚至让别人得到好处了，彼此才会相交下去。如果一旦破坏了人情往来的游戏规则，下一步，人们就会担心自己将面临的，可能就是彼此之间感情的淡化、不和谐，甚至是破裂。那么，就可能会担心陷入孤立的境地时，别人会对其置之不理。严重的情况下，





甚至还会担忧别人因此而对自己产生怨恨，不定什么时候，会被他捅一刀。因此，人情的往来，便成了一种保险投资。其二，是为了面子，中国人是非常重视脸面的，生怕别人看不起自己。为了证明自己是有一头有脸、有能力的，在各种人情往来上，也会硬着头皮承受着。客观地说，这种人情的存在是很有必要的，我们不得不承认。而且人也是感情的动物，不可能将所有情面都抛诸脑后。但是，我们要注意一点，人情却不能总是当饭来吃。说得现实一点，人情不过是一种投资手段，最终的目的还是为了保全自己的利益，如果人情和自己的利益发生冲突的时候，那么就该毫不留情地扮黑脸，否则就本末倒置了。

只不过，在我们扮黑脸的时候，在心里要有一杆秤，衡量一下哪头轻、哪头重，以最大的利益做取舍。试想一下，如果你是政府部门的公务员，你的亲戚犯法了，你是不是也会帮着他徇私呢？胆敢枉法的人，还有什么事情做不出来？甚至还会以此为把柄要挟你，那么你便越陷越深了，等待你的结局就可想而知了。

而如果为了所谓的面子，那就不值得了。人们之所以会看得起你，是因为你有自己的原则，有自己的实力，并非一味地讨好，才会让人觉得有面子。中国有句古话叫做“打肿脸充胖子”，这样的人会更为人所鄙视的。所以说，面子重要，但不是你去讨来的，而是别人不得不给的。

可以说，每个人都会遭遇人情；也可以说，每个人都意识到人情的压力。然而，值得悲哀的是，人们还是会就范，犹如飞蛾扑火！这便是深受传统思想毒害的结果。所以，我们要打破这些传统，才能作出最精明的选择。



## 可以做好人，但不可以做滥好人

俗话说：人善被人欺，马善被人骑。人们都喜欢好人，那是因为“好人”不具侵略性，不会伤害到别人，有时还会为了别人而让自己吃亏。所以，你要做好人可以，但千万不要做滥好人！

人们都说：好人有好报；流行歌曲也唱道：好人一生平安。为了“好报”和“平安”，你大可做个好人，但凡事都有个度，千万不能做个滥好人，否则，你就难免受人欺负、上当吃亏。

为什么这么说呢？一般而言，好人是不具有攻击性的，而滥好人除此之外，还要多一点，那就是没有原则、没有主见，或者说，不能坚持自己的原则。哲学上，常把度作为质和量的统一。也就是说，事物的性质变化于一定的范围之内，不会出现根本性的变化。但如果超出了这个度，事物的性质便会出现新的特点。比如水在100℃之内仍然是水，可如果超过100℃，便成了气体。滥好人之所以有个“滥”字，就是没有把握住做好人的这个“度”。因为缺乏原则与坚持，往往会导致了是非难分，当事情不能解决的时候，便用“牺牲”自己来成全别人。因此，在别人的眼中，就难免会留下逆来顺受、好欺负的印象，甚至不被人所尊重。在生活中，这些人就难免要扮演“受气包”的角色。

我国著名的女作家三毛，在美国留学时，就曾有过这样的经历。

当时，她和几个黄发碧眼的女子住在一起，为了能早日融入集体，她每天都早早起床，做打扫卫生等事务。而那些外国女子也真散漫得可以，每次回到寝室，衣服鞋袜乱放乱扔；每天早晨起床，被子掀在一边，黑的红的在脸上抹了一遍便扬长而去。无形之中，三毛便成了免费的华人女佣。

由于表现良好，外国女子对三毛都是称赞不已。有一次，三毛病了，也就无法处理各项寝室事务。几个外国女子回来之后，看着房间纷乱的样子，纷纷指责起三毛来。是可忍孰不可忍，三毛一下子火了：“凭什么要我收拾房间，我也是来上学的，不是你们的佣人，我为你们付出那么多，就是应该的吗？”几个外国女子听后，都惊呆了！



## 别太有心计，也别太没心计

的确，三毛没有理由给她们收拾房间，但由于长时间的无偿劳动，已经使得外国女子适应了这样的待遇，突然失去了，她们的内心就不平衡了，反而不会顾及三毛的感受。人就是这样一种容易受思维定式、行为定势影响的动物，对于别人的付出和恩惠，在一开始的时候会感激，但久而久之，习惯成自然，这种感激就会变得麻木，甚至还会认为你本来就应该这么干。所以，滥好人的行为惯性地纵容了人们的贪得无厌。人们常说：“慈母多败儿”，也就是纵容的恶性结果。

因此，你可以是个好人，但在任何时候，任何环境，都不要忘记自己的原则，你的容忍也是有限度的。如果说，老实是你的天性，那么，在为人处世的时候，建议你坚持以下四个原则。

首先，量力而为，绝不为难自己。很多时候，别人的要求我们是很难做到的，或者说，会损害我们的利益。比如，你在很忙的时候，别人要你去帮他办事，可你真的抽不开身。这个时候，就不要为难自己。可婉转地表达自己的难处，或是给对方提点意见。如果对方不明白，甚至是装糊涂，那便是无理的要求，你可以直言相告，果断拒绝。否则，他就会抱着“吃定你”的想法来勉强你。

其次，对咄咄逼人者，要给予反击。有些人性格狂傲，利用你不想惹麻烦的心理，总是咄咄逼人，如果你抱着一种大事化小、小事化了的想法，想息事宁人，那么，就很容易造成一种有利于某些人不断膨胀其侵犯心理的环境和条件。这个时候，你要拿出自己的骨气，平时可以将自己的刀剑插入鞘中，但需要自卫时就要毫不犹豫地拔出来。这就叫“是福不是祸，是祸躲不过”。别人摆明着欺负你，就算是鱼死网破，也在所不惜。有时候，你强硬了，别人就不敢惹你。所以说：软的怕硬的，硬的怕不要命的，就是这个道理。

再次，吃亏可以，但下不为例。人生在世，不可能事事都算得那么精明，吃亏上当，有时候也是在所难免的。但是对同一对象的宽容和忍

让，只可一次，如果对方不知好歹一而再、再而三地想在你身上占便宜的话，那么，决不可一再退让，否则就会助长对方的气焰，会导致对方得寸进尺。你应该适当地给对方点颜色看看，让对方真正认识到自己的退让不是一种害怕和无能，而只是出于一种大度。

最后，适当地露出锋芒。如果你一直就是唯唯诺诺，别人就会发自内心地看不起你，要是有什么吃亏的事儿，比如背黑锅之类的，肯定会落在你的头上。所以，要不失时机地在人前稍显勇气，也是不可忽略的处世之智。让别人对你刮目相看，你得到的不仅仅是不受欺负，有时候，得到的是更多的尊重。

俗话说：人善被人欺，马善被人骑。我们要做好人，是无可厚非的，但是别人不一定会将心比心。换句话说，就算我为人人，人人也不一定会为我。那么，为了保障自己的权利，你最好抛弃滥好人的名头。虽然不必像刺猬那样全副武装，浑身带刺，但至少也要让那些凶猛的动物感到无从下口。



## 做人留一线，日后好相见

狗急了还会跳墙，何况乎人？你如果把别人逼得无路可走，别人也会对你发出致命的一击。所以，做人不可太决绝，凡事都要留有余地。给别人一条活路，就会让自己多一条出路。

俗话说：做人留一线，日后好相见。但很多时候，人们不屑这一套，认为此种风格太过软弱，是落伍的、消极的传统思想。经历世事，总抱着事事做绝、说绝的方式，以达到心安理得、自我膨胀的目的。最后却悔不当初。其实，你如果是个聪明的人，就应该将这句话牢记于心！

毕竟，每个人都是赤裸裸地来到这个世界上，是平等的，没有高低贵贱之分。尽管由于后天很多的原因，如家庭环境、成长的结果，造成了彼此所处社会地位的不同、生活环境的不同，但至少有一点是相同的，那就是每个人都有自己的脾气和底线，忍让也是有限度的。也许有人反驳说：这种看法不对，我就见到很多没脾气的人，再怎么欺负他，他也是逆来顺受的。但你要知道，这样的人不过是受现实的诸多因素，如经济、地位等制约着，为了生存，抑或是发展，他们的锐气被磨平了，尘封在心底。但你千万不要认为他们就是没有底线和脾气的人。如果你做人太绝、太过分，越过他们的底线，他们的脾气也一样会被激发出来。俗话说：狗急了还会跳墙，何况是人？此时，他们作出的反击，也必将是致命的一击。大秦帝国的灭亡，就是最好的例子。

战国后期，秦国逐渐强大起来，至秦始皇时期，开始逐步统一全国。然而，嬴氏一家天下之后，开始暴政统治、奴化政策，先是禁止民间收藏兵器，销毁没收得来的武器，铸造十二金人；销毁民间所藏《诗》《书》《百家语》，禁止私学，独尊法家之术；后又征调数十万人夫修长城、建阿房宫……秦始皇以为，自此天下大定，大秦江山牢不可破，可传万世基业。可是，苛捐重负之下，百姓已经无法承受，到了生也是死、死也是死的地步。于是，在赶往渔阳的路上，陈胜、吴广揭竿而起；秦失其鹿，天下英雄逐之；最后，楚人一炬，将泱泱大秦帝国燃烧得片甲不留！

秦朝的灭亡，就是因为秦始皇忽略了人民忍耐的底线，以为自己是高高在上的统治者，把人民当成猪狗来奴役着。他不给人民留活路，人民也就推翻了她的江山。

也许有的人说，我不会那么干，但是我也会坚持自己的原则——人不犯我，我不犯人；人若犯我，绝不饶人！不然，我就是好欺负了，面子何在？尊严何在？当然，人若犯你，是该采取相应的手段，但如果“绝不饶人”的话，也是不妥当的，与秦始皇的做法相比，无疑是五十步笑百步。

曾有这样一个趣事，说是在广场上，某高雅女士不经意吐了口唾沫，却不料被风吹到前面的一个男子身上。那男子衣裘名贵，显然是个有身份且更有钱的人，被这么一弄，他显然很生气，结果也很严重。虽然，这位女士连声地道歉，而且还用手帕给他擦拭。可是那尊贵男子却不依不饶，竟说要对方给舔干净，否则就不让她走。众目睽睽之下，高雅女士也忍无可忍，从小挎包里拿出一沓钱，对周围围观的人说：“谁给我把他打一顿，这一万元钱就给他。”言毕，几个头

上染着五颜六色的大男孩，便冲了上去。一顿拳脚之后，众人一哄而散，只留下该男人遍体鳞伤地躺在地上。

该男子犯的错就是得理不饶人，尽管事件开始时，他的确是受到了侵犯，当然也可怀疑是对方故意而为之，生气是应该的。但人家都一再道歉了，还动手帮他擦拭，就算不足抵过，也情有可原了。但他逼得别人无路可走，那别人也就只有“以命相搏”了。

俗话说：十年风水轮流转。在你可以“咄咄逼人”的时候，那是你处于人生的高处，或是你处在有理由的位置。但你有没有想过，如果哪一天，你和对方倒过来了，从高高在上，变成了低低在下；从理由充分，变为无心之失。那么，你该怎么办呢？昔日你的做法，今天别人又会怎么样来回报你呢？所以，就算是反击也要适可而止。否则，容易弄巧成拙，适得其反。前些年，马加爵杀人事件相信人们都还记忆犹新。虽然同学们嘲笑他的贫寒，的确不对，但他因此而报复同学，乃至害其性命，这就过了，最终也难免自食恶果。因此，得理也要让三分，给别人留条活路，也就给自己多了一条出路。

战国时期，有次楚庄王在帐内宴请群臣喝酒，天黑之际，众人酒到酣处，一阵疾风卷进来刮灭了所有的墙烛，帐内顿时漆黑一片。此时，有个人色心顿起，仗着酒劲，拉了一下王妃的衣服，而在情急之下，王妃也拉落此人头盔上的红缨，并向楚庄王附耳说了此事。

然而，楚庄王没有宣布立即查办此人，而是灵机一动，慷慨大度地说：“今晚我们君臣满饮，只求痛快，不必在乎繁文缛节，都将头上的红缨折下来吧。”众人一听，都立马照办，重新掌灯之后，已经看不出王妃手中的红缨是谁的。别人不知道此事，但那是时楚庄王的宽容是心知肚明的。

后来，晋楚两国交战，有位将军总是一马当先，冲锋陷阵，五度



交锋五度奋勇作战，最终获得胜利。楚庄王有此良将，自是高兴，问其为何此等勇猛？那人跪倒在地：“我本就该死，是君王您隐忍而不诛杀我！我只有用自己的残躯来报答君王的恩德。”原来，此来猛将就是那晚扯王妃衣服的人。

楚庄王的勇士就是他用自己的宽容来换得的，试想一下，如果他当晚杀了该人，后来还有人为他誓死相拼吗？可能人们都会认为他是个只爱美人、不爱将才的昏君，那么，春秋五霸的历史，可能就要重写了。

人生就像一个跷跷板一样，有时高，有时低。那么，我们处在高处的时候，留着点儿余地给低处；处于低处时，留着点儿余地给高处。只有这样，才能达到一种平衡。所以说，做人留一线，就是给自己留有退路，留一片蓝天。



# 第3章

## 说话的心计

——学会说真话，把话说透才不漏







## 模糊表态，不留任何对自己不利的话柄

生活中很多问题是便言明，或是不便表态的，如果直言不讳，把话说得太死，就难免给自己惹麻烦。为了不留下招惹麻烦的话柄，你不妨用“模糊表态”的方法来“蒙混过关”，确保自己不受损失，不被伤害。

很多时候，人们总是希望对方明白自己的意思，生怕被人误解，说话犹如做文章一样，力图精确表达。有时，为了强调自己的态度，末了还要加上一句“您明白我的意思吗？”来核实。不可否认，这种说法有存在的必要，说话如果不清楚，难免会留下很多问题，如国人的含蓄，常会造成误解等。然而，世事无绝对，含蓄总有含蓄的好处，尤其在很多“特殊”的情况下，我们更要将这种含蓄升级为“模糊表态”。

“这样不好吧？”也许有人会这样说。可是，我们要明白，工作和生活中有很多问题是我们不便言明，或是不便表态的，如果说得明明白白，就容易给自己惹麻烦。比如说：你和媳妇的甜言蜜语，这是二人世界的悄悄话，你要是说出来了，弄不好就会被别人当笑话来传，你会觉得自在吗？还有别人的是非，就算你知道“内情”，也没有必要言明，因为了解的人或许知道你是一片好心，为人排忧解难，但要是了解的人，还以为你是传播是非。尤其是不能做“长舌妇”，如果某人听见了一些对自己不利的话，脱口而出：“你听谁说的？”而回答是你，那么

你就招惹麻烦了。类似那种有关秘密性质的，如公司的秘密、朋友之间的秘密等，都是不便言明的。而如果有同事问你老板的人品如何、你对他的看法，你最好也不要傻傻地说出你的看法，表明你的态度。因为，这关乎你的前程，关乎老板对你的看法，以及同事对你的看法，弄不好，你会成为众矢之的，被老板和同事疏远。所以，类似这些关乎利益的话题，也是不便表态的。

李华和张鹏是某个食品公司的新进员工。该公司有个特色传统，就是在每逢推出新产品的时候，总会召开新产品进入市场的预测会议。为了集思广益，常会叫上其他部门共同讨论。由于二人工作努力，得到了管理层的欣赏，在一次开会的时候，二人也有幸参与其中。

会上，李华和张鹏表达了自己的看法，也得到了销售部经理乃至公司领导的好评。而且，两人在阐述自己看法的同时，还强调说如果按照他们的方法去做一定会成功。销售部经理当即表示要他俩拟出一份详细的销售计划书，公司一定会认真考虑。此话一出，二人欣喜若狂。作为新人的他们能得到经理如此重视，认为是自己的机会到了。但是新产品上市后，销售情况一直不大好，这令销售部经理非常恼火。公司不久便决定调整销售策略，当公司追究这个问题责任的时候，他们二人便成了众矢之的，不但受到领导精神上的责罚，在经济上也损失了一笔奖金。

这二人错就错在表错了态度，说“一定能成功”。这种飘飘然的自夸、不留后路的表态方式也注定了他们最后要自讨苦吃。销售部经理和其他同事或许也有责任，但在公司要追究责任的时候，完全可以把责任都推到他们身上，因为他们二人的话说得很明确，最终留下了遭人“唾弃”的话柄。

那么，在这种关乎声誉、利益的时候，就要考虑你的话一出口，可能会带来什么样的结局。权衡利弊之后，如果有可能会招致是非、麻烦、困扰的话，那就不妨模糊表态、蒙混过关。那什么叫“模糊表态”呢？顾名思义，就是含含糊糊、不清不楚、蒙混过关，不直接表明态度、看法，对别人的请求、说法作出间接的、含蓄的、灵活的回答。从而，避免最后事与愿违的尴尬，以及没来由的突如其来的责任。



一般而言，在模糊表态的时候，要注意以下几点：

首先，对于不便说明的问题，可顾左右而言他，让对方知道你对此话题不感兴趣，不要再就此聊下去。或者比较委婉地说明，你对这些问题了解得不是很多，不能发表什么意见等，最好是在不得罪人的前提之下结束该话题。

其次，在很多时候，我们不便表态，但又需要我们表态，如领导就某项决策向你征求意见，朋友、同事有求于你。这时，你可以表明自己

## 别太有心计，也别太没心计

的意见，但别忘了给自己留一条后路，末了的时候，最好别忘记加上一句话，“这仅是我个人的想法，还要看领导的最终决定”，这样，如果事情顺利则是皆大欢喜，但万一出现问题，你也有后退的余地。

最后，在自己的能力范围之内“含糊其辞”，别把话说得太死。当有人要求你解决或答复问题的时候，他的内心其实一定寄予厚望，希望事情能如愿以偿，圆满解决，你也是真心想帮他，但万一你最后因种种突发原因未能做好，就会让他失望。所以，此时最明智的做法就是，在允许的范围内“含糊其辞”，不把话说死，以免影响自己的人际关系，而导致让自己陷入被动、受困的境地。

模糊表态的方式还有很多，以上仅仅是提出一些相关的建议，但万变不离其宗，关键的一点，就是要灵活。当然，这绝非易事，很多时候，还是取决于自己的判断能力。郑板桥说：难得糊涂。有时候，说话也是一样。我们在该聪明的时候就聪明，而该糊涂的时候，就要糊涂。这体现的就是一种趋吉避凶的生存之道。





## 口不择言易闯祸，不该说的绝不说

口不择言，难免招惹麻烦，就算无害人之心，但无形之中，也容易给人以伤害。为了避免“祸从口出”，话在出口之前，一定要在脑子里过一道，把该说的说出来，而不该说的绝不说。

人们常说：“祸从口出”“言多必失”，其实，就是告诉我们一个道理：东西能乱吃，但话不能乱说。有的人说起话来像放鞭炮一样，噼里啪啦，毫无顾忌。但是，好话人们可能会忘记，坏话却总不会是耳边风。所以，很多人，也就因此而自找麻烦、自食恶果了。世界级球星巴克利，就曾吃过这样的亏。

2002年，姚明刚加盟NBA休斯敦火箭队的时候，很多人并不看好他，甚至鄙视他，巴克利就是其中比较突出的一个。常规赛刚开打不久，他就在TNT电视台的“NBA内部秀”节目上口无遮拦地说个没完，无所顾忌，并且大言不惭地说：如果姚明在本赛季的任何一场常规赛上能得19分，他就会去“亲吻”肯尼·史密斯的屁股。

更可笑的是，这句话传到姚明的耳朵却已经变成了：“如果姚明得到19分，巴克利就会亲吻姚明的屁股。”姚明听后笑了笑，没做正面的回应。可没想到，不久之后，姚明在客场对阵湖人队时，就拿下了20分。这一下，姚明证明了自己的实力，可巴克利却陷入了绝境。为了兑现自己的诺言，巴克利在镜头聚焦、强光灯灯光闪耀之下，众

## 别太有心计，也别太没心计

人的狂笑声中，对着“屁股”吻了下去。只不过，他吻的不是姚明，也不是肯尼·史密斯，而是一头驴。

巴克利是小看了姚明，对姚明心存不满的，但是，不满可以放在心里，没必要说出来，只图一时的口头痛快，结果却把自己弄成了笑话。成就了别人，牺牲了自己。这样的行为，无疑是不明智的，甚至可以说是没脑子的人才会这么干的。

有的人会说：“我这人就是心直口快，但是我觉得，这也没什么不妥的。”当然，心直口快一般能给人以爽快、直率的感觉，但是每个人都有自己的想法、思维，在你直言不讳的时候，有时也就变成了口无遮拦，在无形中给人以伤害。

一个开豆腐店的老板，辛苦存了一年的钱，可是没想到在一夜之间被小偷偷走了。第二天早上，隔壁的邻居来买豆腐的时候，见店老板愁容满面，就问他缘由。老板是个心直口快的人，随口就说道：“我辛辛苦苦攒下的积蓄，在一夜之间被偷了。”邻居刚想安慰几句，可这位老板跟着就说道：“唉，就当是免费把豆腐卖给贼了吧！”邻居一听，立即变了脸色，之后，便再也不来买豆腐了。

老板的心直口快，本是为了发泄心中的不满，可“免费把豆腐卖给贼”在邻居听来，却是“一语双关”，心想：“难不成你以为是我偷了你的钱！”毁了生意不说，还影响了邻里关系。

同样，因为口不择言而惹祸的事情还有很多。尤其是工作上，一不小心，很可能就会砸了自己的饭碗。

某公司的主管在过生日的时候，属下员工一起为他庆祝，酒过三

巡之后，某人为活跃气氛提出建议：每人各说一句“寿”字酒令，众人皆应。首先一人说“寿高彭祖”，另一人又说“寿比南山”……轮到某直言之人，见好话都被说尽了，便想出一句“受福如受罪”。同事说：“这话不吉利，而且此‘受’字也非彼‘寿’字，该罚酒三杯，另说好的。”可他却“强调狡辩”道：“寿夭莫非命。”众人生气地说：“生日寿诞，怎可说此不吉利话。”这人此时自知失言，自悔不迭地道：“该死了，该死了。”只见在一旁的主管脸色铁青，一言不发。后来，因为一次小过，这人便被公司开除了。

所以说，有时一句话能乐死人，有时一句话也能害死人，而大部分情况下，害的都是自己。

当今环境之下，可谓是处处竞争、人人危机，作为一个有头脑、有心计的人，说起话来，讲究的是左右逢源，不但不得罪人，也不要给自己留下任何要负责任的话柄。当然，由于性格的原因、自身的素质，可能不是每个人都能做到这一点，但尽管如此，你却不能口无遮拦。若不想惹麻烦，在不必要的时候，你大可不说。《管子》中有这样一句话：“圣人择可言而后言，择可行而后行。”意思是说：贤圣之人在说话、行事之前总是要经过一番周密、谨慎的思索，而后将该说的说出来，而不该说的，就给省略掉。我们大可不必要求自己像个圣人，但是，圣人的话，我们还是要铭记于心的。因为，身处于世，谨于言而慎于行，不仅仅是一种优良品格和修养，从根本上来说，也是保全自身的明智选择。

一般看来，容易犯这样错误的人有两种：一种如巴克利式的狂妄自大、出言不逊的人；而另一种就是那种心直口快、不顾后果的人。为了避免犯这样的错误，我们不妨“检讨”一下，看看自己是不是在这两类人之中。如果是的话，就要多加注意；如果不是，在说话的时候也要慎

## 别太有心计，也别太没心计

言。俗话说“常在河边走”，就有“湿鞋”的可能。为了将这种误会、困境发生的可能降到最低，我们说话时一定要注意说话的场合、对象、气氛，不要口不择言，张口就说。

古时，臣民一句话说得不好，就要被定个“冒犯龙颜”之罪。尽管时代不同，没有了皇帝，但很多人就是我们生命中的“皇帝”，如朋友、老板等，我们需要与他们保持和谐的关系。所以，时刻谨记“修其辞而立其诚，谨于言而慎于行”，切忌“口不择言，想说就说”，这对于事业的成功、生活的美满都是大有裨益的。



## 私事不可随便问，秘密不可对人言

出于个人尊严或其他某些方面的考虑，每个人都有很多不愿为别人所知道的个人隐私。为了避免这些秘密的曝光而给别人或自己带来伤害，与人谈话的时候，对于别人的隐私要闭口不谈，而对于自己的秘密也要时刻坚守。

古人云：无规矩不成方圆。故又云：国有国法，军有军规。其实，现实生活中，在与人谈话的时候，也有一个不可逾越的领域，可称为说话“军规”，即个人隐私。有人看到此点，可能会点头说道：“这个我知道，所以我从不探听别人的秘密。”但我们要明白一点，秘密不仅别人有，我们自己也有。所以，在与人谈话的时候，我们的军规是：不问别人秘密，也要守住自己的秘密。

为什么在说话的时候，要守着这条军规呢？好像有点小题大做了。但事实上，很多麻烦就是从此细节上产生的。因为人们出于个人尊严或其他某些方面的考虑，有很多不愿为别人所知道的个人事宜，也就是我们所说的隐私。如果你去打听，话是说出来了，却难免会让别人产生有失尊严、觉得尴尬等不良反应，从而使彼此的谈话陷入尴尬，甚至让彼此缠身并蒂，破坏双方的关系。

大明是一位的哥，北京申奥成功后，国内掀起了一阵学习英语的

狂潮，追赶潮流的大明也加入其中。一天，大明的车上来了一位外国客人，他觉得这正好是个锻炼自己的机会，便主动向他问好。对方发现大明能说英语，显然很乐于与之交流，可是在寒暄之后，他们的谈话便不顺利起来。原来，大明像对本地人一样开始与其拉起家常来，先是一句：“您今年多大了？”对方没有回答之后，大明便胡乱猜了起来，结果对方一片沉默，直到到达目的地下车，也没再说什么话。大明很是纳闷，心想：难道我的英语太差，他听不懂吗？

其实，大明和这位外国朋友不欢而散，关键不是他的英语说得不好，而是说话的内容让对方反感。因为在外国人看来，年龄、婚姻等情况都是个人隐私，不应该如此提问。大明把一些为外国人视为隐私的问题看做是普通家常，当然也就让彼此的谈话变得尴尬了。

同样，关于自己的一些隐私也是不必说出来的，因为一旦说出来，你的秘密就增加了被曝光的可能，结果，你也会产生同样不自在的感觉，徒添困扰。

小敏是某公司的新聘员工，进公司半年来，工作努力，同事关系良好，可是最近却变得郁郁寡欢。公司的老大姐张丽是个“热心”的人，看到小敏这样，便来安慰，晚上还请小敏一起吃饭。饭桌上，小敏见张丽如此热心，便真把她当成了自己的姐姐，无话不谈起来。原来，小敏是爱上了公司的主管张杰。一个星期之后，公司的同事看小敏的眼光就不一样了，好像看怪物似的，有的人还隐隐发笑。后来，另一位热心的同事跑来对她说：你的事情大家都知道了。小敏一头雾水，那人便说道：你怎么能将这些事告诉张丽呢？她可是我们公司有名的大嘴。这时，小敏才“豁然开朗”，可在这样的环境下，她实在是无心工作，结果在一个月之后，便无奈辞职了。

一般而言，办公室的恋情往往是难以开花结果的，不然小敏也就不必困扰了。本来，她可以死守这个秘密，但就因告诉了张丽，弄得全办公室的人知道了。所以，她的离开，也是“咎由自取”。

那么，我们怎样为别人或是自己保密呢？在涉外交往中，一般有八个方面的问题涉及隐私，在此值得我们借鉴。

其一，不谈年龄。在外国人看来，年龄是十分机密的，不会轻易告知于人。但随着中西文化的渗透，很多国人也将年龄看成了自己的秘密，尤其是女性。所以有这样一种说法：一位真正的绅士应当永远“记住女士的生日，忘却女士的年龄”。

其二，不谈工资。据调查显示，超过半数以上的人对自己的工资收入是不满意的，如果你问及这个问题，有时候就难免会给自己或是别人造成伤害。因为，人们普遍认为任何一个人的实际收入均与其个人能力和实际地位有直接的因果关系。如果对方不如你，对方会觉得你在嘲笑他，而你如果不如别人，难免会觉得自卑。

其三，不谈婚姻。虽然国人习惯对亲友、晚辈的恋爱、婚姻、家庭生活时时牵挂在心，但在朋友、同事之间，也是最好不谈这些问题的。尤其是办公室恋情，更是个危险的事情，就算有，也要保密。尤其是对异性而言，有时候可能被视为挑逗的行为。

其四，不谈经历。人们往往喜欢打听一下交往对象“是哪里人？”“哪一所学校毕业的？”总是想了解一下对方的“出处”，打探一下对方的“背景”。这时，也可能会给人造成伤害。因为每个人都要面子，但过往的经历可能没那么光彩，如果说出来的话，难免会给人伤自尊的感觉。比如，你是名牌大学，而对方只是个大专生，你们在一起共事，如果说到这个问题，难免会给对方造成自卑的感觉。

第五，不谈工作。因为社会分工不同，有的人是令人羡慕的白领、金领，而有的人则是农民工。虽说工作无贵贱，但是与之相应的社会地

位还是存在差异的，因为在常人看来，不同的工作象征着不同的社会地位。所以，为了避免这种地位的差异而产生隔阂，对于工作种类，最好也是不谈。

此外，在外国人看来，家庭住址、宗教信仰、健康状况也是不便提及的。这些也许你觉得无伤大雅、畅谈无妨，但如果与外国人交谈，则就要格外注意了。当然，有关隐私、秘密，可能还不止这些，但大可自己把握，在一般交流的时候，以上方面是普遍值得重视的。





## 非必要场合，绝不强词争辩

每个人在面对一件事情的时候，都会有不同的看法，如果因此而发生争辩，结果往往都是一件很容易伤感情的事情。因为，你的“雄辩”，往往会夹杂着个人情绪，而对方也会因此而愤怒，对你怀恨在心。

我们在看这篇文章之前，先来看一下这个问题：最近你有没有和别人发生争论，这些争论有意义吗？如果再来一次，你还会不会让这样的事情发生？留意我们的周围，好像无处不争辩。但是，我们要分情况来看，如果是在非必要的场合下，最好不要强词争辩。

因为在争辩的时候，每个人都会认为自己的观点才是正确的。于是，只顾阐述自己的观点，而忽略了要耐心诚意地去听取别人的意见。这样，争论过程中就难免会情绪激动，面红耳赤。不管当初的本意是好心纠正对方，还是为了表现自己，争辩的结果，都是一件很容易伤感情的事情。

现实中，有这样一个案例，说的是一个学习班的同学，喜欢在班级的QQ群里侃大山。有一次，大家聊到一位“网络红人”芙蓉姐姐的时候，某君说自己最讨厌这种人，而另外一个人则不以为然，说自己就喜欢这种人。刚开始的时候，都是在开玩笑，某君说对方是审美有

问题，而另一人则针锋相对，结果，二人展开了一场口水战。到最后，更发展为彼此的谩骂。后来在班级相遇的时候，两人像是有着深仇大恨似的，谁也不给谁好脸色看。

所谓：一母生九子，九子九个样。生活中，我们遇到的大多是不同于自己的人，在面对一件事情的时候，也会有各自不同的看法。如果因此而发生争辩，就算你说得对方哑口无言，但对方也很容易对你产生不满。因为，他在心里所感觉到的，已经不是谁对与谁错的问题，而是他对于你驳倒他，怀恨在心，他的自尊心被伤害了。

这样看来，为了得到口头的胜利和心中的满足，却导致人际关系的破裂，这便不值得了。因为和别人结上怨仇，自己也少了一位倾吐心事的人。何况在更多的情况下，容易给人留下得理不饶人、不能受半点委屈的感觉。

2008年《赢在中国》36强晋级12强的比赛中，有位男选手就是这样的人。每位评委给予点评的时候，他都进行“针锋相对”的“反驳”。一时间，他与评委之间擦出了火药味！最后评委熊晓鸽对那位男选手说：“你自己的所谓的得理不让人的观点，其实暴露了你受不得半点委屈的个性。如果再投一次票的话，则表决结果会被翻盘，你信不信？”此时，主持人接着说道：“这是我们的规则，不能随便更改已经形成了的结果，但是我们可以来做一次试验，看看再次表决的结果究竟会是怎样的。”结果果然不出所料：前次得票数最低的第四位选手变成了这次最高的了，前次最高的他变成了这次最低的，并且与第二名选手还有很大的差距。如果真的可以重新表决的话，那么他已经出局了。

所以，为了避免这种“损人不利己”的结果，在非必要的场合，我们应该尽可能地避免这样的行为。不妨参考以下建议：

首先，听对方把话说完。很多争论，往往是没有让对方把话说完而产生的。有的人，听不得一点反对意见，对方话只说到一半，他就开始为自己辩解。要知道，说话的方式有很多种，有时候，人们会采用先否定再肯定的说话技巧。如果话只听一半，就急着跟人辩驳，那很可能会造成一些误会。所以，要先让对方把话说完，了解对方最终想表达的意思，也就避免了无谓的争端。

你真是个猪  
脑袋……



其次，适当地保持沉默。在与人意见不合的时候，一定要保持冷静。想想这样的争辩是否有意义，对于一些根本就与你没关系，或是无关痛痒的事情，你最好是保持沉默，让对方去说好了。就算对方对你有偏见，你在开口之前，也要谨慎一些，否则也会有损你的形象，造成恶劣的影响。

再次，当争论不可避免的时候，要对事不对人。因为争论往往是带有很重的情绪化的，在不知不觉中，会无意识地把事引到与事相关的人

身上，进而对他人发起人身攻击。比如对方的一件事情没做好的时候，而又想为自己开脱，你大可针对此事发表言论，最好不要涉及“人身攻击”，如：“你真是个猪脑袋！”甚至用“有其父必有其子”之类的话语。毕竟，每个人都是有尊严的，一旦你侵犯了他的自尊，战火就会越烧越烈。

最后，当争论不可避免地产生时，要尽快“脱身”。如果是你说赢了，那么，为了安抚对方，避免矛盾，你应该表现出自己的风度，不要计较争辩时对方对你的态度。不妨请对方为你帮个小忙，比如递一杯水，问对方几点了，抬举一下对方。这样，可以缓解气氛，让彼此的关系保持融洽。如果是你“输了”，那么，也不要因为此事而耿耿于怀，甚至因为这一点小事而对对方实施打击报复。否则，就容易产生“冤冤相报何时了”的结局。

总之，我们要明白一件事，光靠争辩无济于事，达成共识、解决问题才是目的。在避无可避的情况下，应该找一个折中的方法，化戾气为平和，如果双方的意见僵持不下，你就应该明白，再这样下去对双方都没有好处，往往招致仇怨的结局。



## 点破不可说破，要给对方留面子

在人们看来，犯错，往往是件可耻的事情，关乎自己的学识、能力。如果你直接指出来的话，难免会伤其自尊。为了给别人留面子，我们在帮助别人改错的时候，最好使用婉转的方式，点破而不说破。

所谓“人谁无过”，在很多时候，人们总是难免要犯错，他们可能是我们的亲人、朋友或是同事、上司。为了帮助别人发现错误以便及时改正，我们往往会提出一些善意的建议。但我们在提出建议的时候，一定要注意方法，最好是点破不说破，让对方自觉意识到自己的错误，从而自行改正。

在人们看来，犯错，往往是件可耻的事情，关乎自己的学识、能力。如果你直接指出来的话，难免会伤其自尊，或是认为你故意给他难堪，所以，为了婉转地表达，让别人有台阶下，我们最好还是别用这种方法。否则，别人难堪，同样也不会给你好果子吃。毕竟，我们的初衷是为了帮人，而不是去取笑别人，伤害别人。如果只为提意见而提意见，我们一句话一出口，往往会造成适得其反的结局。

某杂志社总编在审稿的时候，误将“面”字读成了“苗”，一位刚毕业的女编辑，一听大叫道：“主编，那个字读‘yǒu’而不是读‘qiú’。”此话一出，总编瞪大了眼睛，一看，原来自己真的读错了，于是在众目睽睽之下，总编“情不自禁”地红了老脸。后来的日

子里，这位女编辑在单位的工作就处处受困，别扭不堪。好在经历一段时间的“磨炼”之后，她慢慢成长了起来。

因为此错处被女编辑直接说出来，难免会让人产生“总编不识字”的看法，对于一个身为总编的文字工作者来说，这简直是奇耻大辱，他又怎能接受得了呢？如果女编辑聪明一点，只是点破，让总编自己意识到读错了字，而自行改过来，在别人看来，总编也就是一时的口误，或没看清楚而造成的误会。想必总编也会对这位女编辑感激不尽，今后的工作也会对她诸多照顾的。

某公司的老板是个久经沙场的人，对此就比那位女编辑高明多了。在新任主管感叹带人难的时候，下属工作上出现问题，稍微提点一下，他们或是置之不理，或是破罐破摔，越变越坏。这位老板决定亲自出马，结果一片叫好。原来，主管带人的时候，仅仅是指出错误加以批评而已。而老板却换一种强调“改正过来会更好”的提点方式。他在纠正员工错误的时候，从来不会说：“不对，不对，这样不对，怎么能这样做！”而是说：“做得已经不错，但如果再改进一下……结果会更好。”

这位老板的高明之处就在于，他没有否定别人，而是先给予肯定再帮其改正。如果单纯指出、批评，只会徒然引起对方的反感，没有任何效果可言。而说出“可以更好”的话，则是说先满足对方的自尊心，再要求提出来，对方当然乐意接受了。有一位中学教师，她对成绩下降的学生说：“实在难以置信，你考这样的分数。”加了“实在难以置信”，效果就不一样了，就会给人一种动力，想必那位同学下次成绩一定会提高。倘若只是传达事实的话，效果就不会令人满意。“令人难以

置信”之类的附属语虽然简单，显示出的却是常人所不具备的机灵。

1831年，歌德看完雨果的剧本《玛利安·德洛姆》后说：“看完这个剧本，我们只能发现一个优点，那就是作者很擅长描绘细节，这显然是不小的成就。”这番言论表面上是在称赞雨果，其实是指出雨果在细节描绘上花了太多的笔墨，从而使全文不够简练。点破别人的错误要抱有同情心。这里的同情不是同情他的错误，而是要考虑对方得知错误后的心情，只有这样顾及对方的心理感受，而且当对方认识到你是站在他的立场上点破他时，对方才会接受你的批评并对你表示感谢。

然而，在很多时候，我们也难免会有失误的时候，话一出口，也就无法收回了。但这个时候，最好的做法不是去否定已经说出来的话，否则，会给人以虚伪，或是故意这样来嘲笑他的感觉。你该做的，应是沉着地、若无其事地附带说句：“其实你已经做得很好了，这就是我喜欢你的地方，而且，你有很多优点，犯点小错误也很正常。”给人印象最深刻的话总是最后的结论，附加赞美的话，对方便认为结论是赞美的，即使你点破了，但最终没有说破，也不会引起尴尬。

总之，在点破不说破的时候，讲究的就是一点技巧，那就是使用一些故意游移其词的手法，给人以暗示和适当的鼓励。比如，在谈及某人相貌丑陋时，不直接说“相貌丑”，而夸人家“贤惠”“聪明”或用“长得有点困难”“有些对不起观众”这样的话来代替。这都是在委婉含蓄地表达事情的本意。

当然，在“点破”的时候，除了要顾及对方的颜面、自尊之外，更要表达准确，最好一两句话就能使对方领悟，千万不能多次重复对方的错误，否则就极易让对方觉得你在紧抓他的错误不放，使对方陷入窘境而产生抵触情绪。对于词语的使用，要注意语言不能晦涩难懂。任何语言的表现技巧都是首先建立在让人听懂的基础上的，同时必须把握好语言技巧的使用范围，如果使用“点破不说破”的话不分场合，也是达不到最佳效果的。



## 尴尬话题，绕道而行

有些话题，让人很是尴尬，但却又不得不说，如加薪、求助、求爱等，直接说出来，则可能适得其反，留下遗憾，但不说的话，很多问题难以解决。其实，遭遇这样的困扰时，只要你的舌头打个滚，换种能让人接受的方式，问题便能解决了。

生活中，难免会遇到一些让人难以说出口的话题，尽管你不想提起，但有的时候，却不得不面对。对于此种现象，很多人苦恼不堪，有时直言不讳，往往也留下了很多遗憾。其实，在遭遇尴尬的时候，只要你灵活一点，绕道而行，便能逢凶化吉了。

何为绕道而行呢？说得直接一点，就是“挂羊头卖狗肉”，换汤不换药，通过一种更为恰当的方式来表达自己的意思。这样，一来让对方明白你的意图；二来也避免了话题的尴尬，而导致谈话的不融洽。在很多时候，这种方式，往往会带来很多出其不意的效果。小李便是会运用此种方法的一个女孩。

小李订婚了，之前有段长达三年的恋爱经历，为此，她的未婚夫小张总是耿耿于怀，总想知道小李的过去究竟是怎样的，前男友是个什么样的男人，当然，他还问起更多的细节。每一次，小李都半真半假地说些俏皮话，使他总也拿不准她的过去究竟发生了什么。因为小



李深刻地记得芭丝姑娘的故事，善良和诚实并不永远带来好运，尤其是女人的过去。

在新婚将至的日子，小张却被调到外地去谈一项业务。小李忍不住思念之苦，也请假跟了过去，在浪漫沙滩上，小张又一次问起了小李的过去。后来，小张这样问小李：“为什么我每次吻你的时候，你不像个淑女般拒绝我呢？”小李非常的气恼，但她没有直接发怒，而是心平气和地说：“我给你讲一个故事吧。有一个老和尚带着小和尚去化缘，路过一座桥，桥上只能走一个人。当他们走到桥中间时，发现对面走来一个少妇，这时，老和尚已无路可退，便抱起少妇将她送回了桥的那一头。之后又继续上路化缘。走了一程后，小和尚突然问老和尚：‘师父，出家人不是男女授受不亲么？你为什么还抱那个女人呢？’师父听了大笑起来：‘你是说那个少妇么，我早已放下了，你怎么还没放下呢？’”讲完这个故事，小张和小李便笑作一团。之后，小张紧紧地握住小李的手说：“这也许是我听到的最完美的答案。”

想必，没有什么话题比小张的话题更加让人尴尬了吧，可是小李的智慧和灵活应对，不仅消除了未婚夫心里的阴影，还增强了彼此间对感情的信任，可谓是一箭双雕、曲径通幽。那么，我们在生活中，遇到尴尬话题的时候，又该怎么做呢？

一般而言，有以下几种方式比较合适：

第一，幽默法。轻松幽默的话题，往往能使人愉悦；庄重严肃的话题会使人紧张慎重。如果有可能，最好能把庄重严肃的话题用轻松幽默的形式说出来，这样对方可能更容易接受。一个小伙子表现良好，使生产成本降低，老板对他说：“小伙子，好好干，我不会亏待你的。”这位小伙子当然知道这句话可能意义很大，也可能不值一文，便轻松一

笑，说：“我想你会把这句话放到我的薪水袋里。”老板会心一笑，爽快应道：“会的，一定会的。”不久之后，他就获得了一个大红包和加薪奖励！

第二，投石问路法。有时候想知道一件事情，但不能直言，因为问得太直接很容易造成误会，所以在这个时候，我们不妨投石问路，一探虚实。某人因为想托一机关部门的老李办事，可听说老李因为犯错被抓进去了。某人不知真假，于是就到李家探望，开口问道：“老李，到底是怎么回事？”结果，他的夫人长叹一声：“唉！老胃病又犯了，在医院待好几天了。”原来如此，某人其实早就想好了，如果老李真的犯了事儿，那家人也不会再隐瞒，但如果没有犯事儿的话，人家可能会莫名其妙地反问：“怎么回事？”这时，他则可转而掩饰：“听说他想调动？好好的，又何必呢？”这样，虚虚实实，转换自如，也一点不显得有任何不妥。

第三，借口说话。也就是借他人之口，来说自己的意思。这样，可以以为自己留下，回旋的机会。西安事变前夕，张学良和杨虎城就频繁晤面，都有心对蒋发难。可在对方亮明态度之前，谁也不敢轻易开口。眼看时间越来越近，杨虎城便对张学良说：“王炳是个激进分子，他主张扣留蒋介石。”此时，张学良便明白了对方的态度，接着说道：“这也不失为一个办法。”二人心知肚明，便达成协议，发动了西安事变。

第四，明话要暗说。渡江战役前夕，国共和谈破裂，国民党政府即将垮台。周恩来力劝国民党和谈代表留在北平共事，不要回去做蒋家的殉葬品。代表们也对原政府失去了信任，却不知毛泽东能不能容忍他们。于是，就想探个究竟，也好为自己求得一条退路。可如果直接相问，就明显有投降之嫌，大家都抹不开面子。有一位代表就趁打麻将的时候，轻描淡写地问毛泽东：“是清一色好，还是平和好？”毛泽东心领神会，答道：“还是平和好，我喜欢打和。”问者固然高明，回答也是不凡。如果毛泽东再把暗话挑明，拍胸脯“保众人平安”则显得深度不

够，二则双方之尴尬仍是在所难免。

语言是一门奇妙的学问，虽然是同样的一句话，但方式的不同，带来的结果却是截然相反的。就像同样的菜，同样的配料，换作不同的人来做，味道也会不同。做得好，自然受欢迎，不好的难免会留下话柄。那么，你是愿做个受欢迎的厨师，还是做一个让人鄙弃的厨师呢？主要配料都摆在了这里，做成哪样，就看你自己的了！



## 失意人前，莫说得意之事

失意的人，内心会变得非常脆弱、敏感，无法承受半点刺激。一点涟漪，都可能会激起他们的惊涛骇浪。如果你在他们面前说得得意之事，就被认为是在嘲笑他、挖苦他、讥讽他，这便破坏了他对你的印象，很可能引起彼此的不和，甚至产生冲突。

人的一生总是充满坎坷的，难免会遭遇失意。可能，今天我们得意，别人却陷在失意的痛苦中；而明天，可能我们遭遇不幸，别人却又会风风光光。总之，得意和失意，总是不时地出现在我们的身上和周围，往往还是交错发生的。当然，在得意的时候，人们总是指点江山、意气风发。但是，我们要注意一点：如果我们遇到失意的人，那么，最好还是有所“收敛”，莫在失意人前说得得意之事。

所谓失意的人，肯定是受到伤害的人，可能是工作、事业上的失败，也可能是生活爱情上的不顺不和。但不管怎样，人一旦受到伤害之后，精神上肯定会受到刺激。而且，在很多时候，精神上的刺激，远胜于物质上的得失。所以，有的人在失意之后，还能爬起来，东山再起；有的人则破罐子破摔，一蹶不振。而在这段失意的时间里，人们都会产生复杂的心理斗争，内心也会变得非常脆弱和敏感，无法承受半点刺激。有时候，一点涟漪，都可能会激起心中的惊涛骇浪。那么，如果你在失意的人面前，说得得意的事情，就容易刺激到他，让他伤上加伤。因

为在他看来，你的行为就等于是变相地嘲笑他。他对你的印象，也很可能因此会变坏，进而引起人际的不和。

李明最近就做了这么一件蠢事。尽管近期因为炒股而赚了几十万元，本是件好事，可最后却变成了坏事。事情的经过是这样的：他有位好友叫李凡，因为经营不善，导致公司破产，他的妻子也因此要和他闹离婚，最近很是不顺。在他们这一众好友中，有个叫张明的是个热心肠的人，看到李凡这种情况，就想请大家一起吃个饭，热闹一下，给李凡点安慰，顺便开导开导他。一听张明此言，大家都义不容辞，李明也在其中。

酒桌上，刚开始的时候，气氛都还和谐，可是两三杯酒下肚以后，李明就来劲了，忍不住开始谈他的赚钱本领，得意得不得了，那神情连做东的张明看了都有些不舒服。李凡则是一直低头不语，脸色非常难看，一会儿去上厕所，一会儿去洗脸。最后，还是托词身体不舒服，提早离开了。

张明送李凡走的时候，李凡愤愤地说：“李明这小子怎么回事儿，有本事赚钱也不必在我面前吹嘘嘛！”虽然张明边走边安慰他，说李明是酒后失言并非有意，叫他不要放在心上。但经过这件事情之后，很明显这两人之间有了隔阂。渐渐地，他们的关系也越来越疏远了。

或许，在李明看来，他并没有瞧不起李凡的意思，只是想在自己得意的时候炫耀一下，以满足自己的荣誉感。再说了，大家都是好友，一起来分享，也未尝不可。可是，他忽略了一点：受伤的人，有时会变得偏激、易怒，总是寻求对象来发泄心中的不满，以及不公的感觉。而此时，李明忽略了对方的感受，于是就正好撞在了李凡的枪口上，成了他的目标。其实，这样的事情是很常见的，常见到生意失败的人在家砸东西，和老婆孩子吵架，像个炮仗一样，一点就炸，便是这个原因了。

事实上，不管是什么时候，人最好还是低调一点好，就算有得意的事情，也不必拿出来，因为这很容易被人认为是炫耀，容易招致别人的反感，被认为是涵养不够、器小易盈。如今，很多人在网络上炫耀这个，炫耀那个，花样繁多。但不管是炫耀什么，大多会招致别人的反感。要么被人们叫做富二代，要么就叫做小三儿。

然而，有的人就喜欢自鸣得意，说自己多么的富足，多么的了不起，尤其是在别人失意的时候也说个不停。这样的人，他的意图是很明显的，他就是为了刺激别人来抬高自己。其实，这种做法是非常愚蠢的，因为他给别人带来了伤害，不仅仅是人际不和而已。在别人得势时，也会同样对他，甚至落井下石。由此看来，他的这种做法，便叫自作自受了。

话说回来，我们在面对失意者的时候，除了不说得意的事情之外，更要体谅他们的心情。我们要知道，此时是他们最需要帮助的时候，尽管我们不一定真的能帮到些什么，或者说，要付出什么。但我们至少要做到两点：

首先，是注意倾听，失意的人的心中肯定会有很多的苦水，而且倾诉的欲望比较强烈。如果他愿意对你诉说，你要明白，他不是要你帮他什么，只不过是希望有个值得信任的人来当他的听众，明白他的苦处。

其次，在适当的时候给予安慰。一般来说，失意的人是非常脆弱且感性的，如果你能不失时机地真心地附和，表示你与他感同身受，能理解他，可以与他一起分担失意的痛苦。那么，他会真诚地感激你，把你当成知己，甚至是救命恩人。

一般而言，能做到这几点，在与失意的人谈话的时候，则不仅可以改善交谈的气氛，还会为你赢得他人的好感。

人的一生中难免会有失败的时候，天生的缺陷更有后天不能弥补的遗憾。所以，当你处于顺境、春风得意时，与人交谈时一定要考虑到对方的心情，以免无意中伤了别人的自尊心。面对失意者不说得意事，敬人又敬己，无害而有益。



## 直言不如“软语”，委婉效果更好

唐突直言，有时就是一种消极、否定的语言暗示，容易招致别人的反感，甚至还会让人顾虑重重，增加心理压力。而说话要委婉，则是一种积极的语言暗示，相对直言而论，是人们更乐于接受的。

现今社会，人们为了维护人际关系、经济利益，变得越来越客套，甚至虚伪。真诚，却成了一种奢侈品。人们渴望真诚，喜欢实话实说。然而，做人需要真诚，说话也该真诚，但却不可以没头没脑。说什么都直来直去，往往却不是最佳的选择；而委婉一点，则可能取得更好的效果。

所谓委婉，意思就是不直言其事，而是用比较婉转的词汇、语言，把话说得含蓄一些，让人们能够更好地接受。当然了，也许有的人认为多此一举，认为直抒胸臆不是更方便？当然，我们不否认直言的好处，可以让人感受到真诚。然而，我们要明白，太过于唐突的直言，有时就是一种消极、否定的语言暗示，不仅容易招致别人的抵触、反感，甚至还会让人顾虑重重，增加心理压力。

曾看过这样一个故事，说两个病人在同一家医院就诊，因为同名的原因，拿错了报告单。结果，一个病人得知自己得了癌症；而得了癌症的人得知自己并无大碍。结果，一年半之后，癌症患者奇迹般地复原了，而并无大碍的患者却如期的“因癌症”死去了。

当然，这只是个故事，未必真实，但其中的意义很明显。那就是不同的语言会给人不同的心理暗示。积极的暗示，会给人带来积极的影响，而消极的暗示则会给人带来消极的影响。所以，在现在医学治疗上，也出现一种疗法，叫做心理疗法。即是用积极的暗示，来增强人们对健康的渴求，从而改善了人们的健康状况。因此，病人在看病的时候，尽管病得再重，医生一般都不会直接对对方说：“你无药可救了”，而是说一些安慰的话语、积极的词汇，如：“你的病没什么大碍，只是你的心理压力太大了，放松一点，你会好得更快。”同样，我们看到老师在批评学生的时候，也总是先表扬，后批评。为的就是，在不打击学生自尊心和求学精神的前提下，让学生有所改进。那么，我们说话要委婉，就是一种积极的语言暗示，相对直言而论，是人们更乐于接受的。



张丽和李静都是40岁左右的女人，已经是他人妇了，一天二人在逛街的时候，看中一款漂亮的衣服，可就是颜色鲜艳了一点，穿起



来好像不太合适。然而，女子总是爱美的，无论是十四岁，还是四十岁。结果，二人都买了一件。

回到家中，张丽对寡言木讷的丈夫说：“我今天买了件新衣服，你看看好不好看。”丈夫一看，便说：“样式还不错，可都一把年纪了，穿着不合适。”张丽一听，心都要碎了，默念道：“我真的老了。”同样，李静也向丈夫问了同样的话，她的丈夫说：“款式不错，配上你的身段，显得很嫩气。”李静一听，心里乐开了花，还暗骂丈夫“老不正经”。

后来，张丽、李静二人都没有把这件衣服穿出去，因为都知道的确不合适，而买下来的原因，也就是想回味一下，在丈夫那里讨得一点欢心。但二人的心境是截然不同的。张丽认为自己是人老珠黄了，而李静则认为自己是丈夫心中当初的小宝贝。

同样是一句话，但是换成了委婉，效果则截然相反。所以，人们常说：一句话乐死人，一句话气死人。而且，在很多时候，运用委婉的方式，还会引人思考，让人思而得之，越是揣摩，似乎含义越深越多。如得道高僧指点迷津，总是暗藏玄机。因而，就算是平凡、普通的话，也会变得很有味道，增添了无限的吸引力和感染力。尤其是在重大场合，能运用此招，往往可博得热烈的掌声。

球王贝利，是举世瞩目的一颗耀眼明星。然而，令人拍手叫绝的不仅仅是他高超的球技，在说话方面，贝利也是一位委婉至极的高手。对于任何一个足球明星来说，能在绿茵场上进一千个球，绝对不是件容易的事，可谓是难于上青天，可是贝利做到了。在记者采访他的时候，问他一生进了这么多个球，哪一球是最精彩的问题时，贝利则回答道：“下一个。”球王的风采，因一句巧妙的回答而更加耀眼。

如果贝利直接说哪一球进得精彩，相对而言，就显得平淡了，而且可能会引来争议。可“下一个”的回答，则精彩绝伦，除了避免平淡，而且还隐含了一层永无止境的进取心，如此这般，怎能不叫人拍手叫绝！

既然委婉之法如此精妙，我们在说话的时候，又该怎样去运用呢？当然了，我们并非文学大家，没有必要咬文嚼字，但是为了力求委婉、精确的表达，我们推荐比较实用的两种手法。

第一种，是用委婉的词语表示不便直说，或使人感到难堪的话语。如，在公交车上，遇到要给孕妇让座的时候，最好就不能直说“大肚子”，要是换做“有喜”，则会更能让人接受。

第二种，借用一事物或他事物的特征来代替对事物实质直接回答的方法。在纽约国际笔会第48届年会上，有人问中国代表陆文夫：“陆先生，您对性怎么看？”陆文夫说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后才打开盒子。”一个生动的借喻，便婉转地表明了自己的观点：中西不同的文化差异也体现在文学作品的民族性上。

当然，我们委婉的时候，还要注意一个问题，那就是要不要留下疑问，要是一味追求奇巧，而表达不清，则很容易让别人误会我们的意思，这就事与愿违了。因此，在我们使用委婉语时，必须注意避免晦涩艰深的词汇。

培根说过：“交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。”所以，有人说“委婉”是语言中的“软化”手段。因为这不仅是一种说话的策略，更是一门艺术。作为一个现代人来说，这是很有必要掌握的一种有利于人际交往的语言方式，也是现代人应有的一种文明意识。



## 否定他人意见要多用转折句

每个人都有强烈的自尊心和面子观念，遭遇否定时，都会觉得受到伤害，没有面子。因此，在否定别人的时候，最好运用转折的语句，间接地提出来。这样，让别人得到一定程度的认可，便能降低他人对你的敌对成分，缓和彼此间的气氛。

前文中说过，有人的地方，就会有江湖；那么同样可以说，有江湖的地方，就会有争论；有争论的时候，就难免会否定对方的意见。这本是件常事，可是，我们也常见到，两个人或持有两个观点的两帮人，在否定别人的时候，往往会伤了彼此间的和气。为了避免这样的麻烦，在否定别人的时候，我们最好多用转折的语句。

我们在很小的时候，就学过什么叫转折句，一般都有“尽管”“但是”这样的词汇。说话时候的转折，也是如此。在准备否定别人的时候，我们最好也表示一定程度的认可。卡耐基在他的作品《人性的弱点》一书中，就提出：每个人都有与他人意见不相符的时候，每个人都有强烈的自尊心和面子观念。当你用直截了当的方式反对别人时，无论你的口气和神态怎样，对方都会觉得你没有给他面子，伤了他的自尊。潜意识里，便会对你产生敌对的看法。因此，如果你运用转折的语句，间接地提出你的想法，让别人得到一定程度的肯定，满足了自己的自尊，则会降低对你的敌对成分，缓和彼此间的气氛。从人的

心理上说，也比较更容易接受你的意见。

张浩是某公司的新聘员工，有一次，主管让他负责一个项目的策划。按照公司的惯例，策划案应先交给副主管检查之后，再交给主管上报公司。

因为是新员工，张浩也想在领导面前表现一下自己的才能。所以，尽管公司曾做过类似的策划方案，但是张浩并没有照葫芦画瓢，而是依照自己的思路，重新设计了一套方案。

原本，公司看张浩的资质不错，是出于相信人的考虑，才让他来做这个难度不大，且有前例可参考的项目。可是张浩没有理解领导的意思。结果，策划案交上去的时候，副主管看了很不满意。当然，也没有给张浩好脸色看，直接给打了回去。

这件事情被主管知道了以后，在午餐的时候，主管有意“碰巧”和张浩坐到了一起，客套几句之后，便说起了策划案的事情。主管说：“你的策划我也看了。”张浩以为主管要批评他，大气也不敢喘一口。可谁知，主管接着说道：“只不过，我们有成功的先例，虽然你做得很有创意，但是我们一切要以稳妥为主，毕竟都是老客户，一下子改变了风格，他们可能会不接受。”张浩听了主管的话以后，心中的不满、自卑都消失了，对这位主管充满了感激。但尽管如此，在今后的工作中，张浩对副主管的第一印象总是挥之不去，时不时地还会碰出火花。

当然了，副主管的确是实话实说，但是他忽略了对方的感受，毕竟每个人都希望得到他人的肯定、承认，尤其是现在的年轻人，大多心高气傲，所以就算是批评，也要讲手段和方法，至少这样能让他们听进耳朵里，能让别人接受，这才是我们否定的最终目标。

当然，有时候，因为性格所致，或是身份、社会地位的原因，有人总是虚伪地迎合别人，从不说任何否定的话。当然，我们在前面说过，不该说的时候，绝不说。但凡事总有个度，如果在任何时候，都敷衍别人的话，别人也会觉得你不够真诚，或是唯唯诺诺，而看不起你，疏远你。这对于建立和谐的人际关系，也是不利的。所以，该否定的时候，我们还是要提出自己的看法。这一点，对于任何人的生存和发展，都是有必要的。有时，就算是你的顶头上司，你也要实时给予否定，当然了，这个转折的方法还是不可少的。

春秋时期的齐国君主齐景公，喜欢射猎。有一次，他派一个叫烛邹的来专管看鸟，可是由于某种原因，鸟全都飞跑了。齐景公大怒，要下令杀了烛邹。为了鸟而杀人，这齐景公也荒唐到了一定的程度，这对于齐景公的声望、齐国的发展都是极其不利的。大臣晏子闻讯之后，便赶来劝阻。可是，他看到齐景公正在气头上，知道直言否定齐景公的荒唐做法是没有效果的。于是，便请在众人之前尽数烛邹的罪状，说是为了让烛邹死个明白，让众人心服口服。

齐景公一听此言，正合心意，就答应了。这时，晏子便对着烛邹大声地斥责道：“大王让你管鸟，你却把鸟丢了，这是你第一大罪状；你使君王为了几只鸟而杀人，这是你的第二大罪状；你使诸侯听了这件事，责备大王重鸟轻人，这是第三大罪状。以此三罪，你是死有余辜。”说罢，晏子就请求齐景公把烛邹杀掉。听到此处，齐景公才明白晏子的意思，于是便转怒为愧，赦免了烛邹的“罪行”。

晏子以能言善辩著称，是齐国的忠臣，在齐国有着特殊的社会地位。我们想象一下，如果晏子对君王总是唯唯诺诺，事事敷衍，他还会得到这样的优待吗？显然是不可能的。当然，要是晏子目无君主，直言

## 别太有心计，也别太没心计

不讳，每当君主犯错的时候，都像大人骂小孩一样，想必也不会长命。所以，一面恭维，一面否定，才成就了晏子伴君的辉煌一生。

与人交往，难免有意见与他人不一致的时候；闻过则喜的人，也毕竟不多。所以，为了突出你的分量，又要考虑别人的感受，虚伪地迎合，或是直言否定，都不是最佳的办法，只有带有转折地提出自己的否定意见，才是让对方接受的最佳策略。



## 逢人说话三分真，不可全抛一片心

事无不可对人言的风格，尽管能表明你的坦诚，但更多的是暴露你的肤浅。而且，知人知面难知心，你的一片“赤诚”，有时还会变成别人伤害你的手段。所以，在任何时候，对任何人，说起话来，都不可全抛一片心。

古人云：“逢人只说三分话，不可全抛一片心。”但是，有的人偏偏走向了这句话的对立面，心里总是藏不住事儿，嘴里像漏风一样，把自己的那点破事儿到处说。这样的人有很多，而且人们还给这样的人起了个别致的称号，叫“傻帽儿”。地球人都知道，这样的雅号是含有强烈鄙视意义的。那么，如果你不想做傻帽，最好就要记住古人说过的这句话。

人们常说：“林子大了，什么鸟都有。”其实，最大的丛林，就是人类的社会，而且到处充满了风险。所以，只身闯荡社会的人，需要有大智大勇，更需要有谨慎的态度，对任何人都要留有一手。如果一下子就把心掏出来给对方，什么话都对别人说，那么，你就有可能会受伤。尽管，这代表你对他人付出的是一片真诚和热情，但是世之知己能有几人，真能与你以一颗真心相待的人是不多的。况且，知人知面难知心，看似对方也对你掏心窝子，但难保他掏的不是“假心”！一旦你遇到别有居心的小人，他刚好利用了你的坦诚，使你受到欺骗，这就像痴情女

## 别太有心计，也别太没心计

对薄情郎一般，最终受伤的是你自己。尤其是会玩手段的人，则更有可能因此把你玩弄于股掌之中，把你当猴子耍。

阿涛是个爽直的人，有一次，在火车上遇到了一个很谈得来的人。闲聊几句之后，得知对方也是要到某城市打工的，二人便称兄道弟起来。快到站的时候，那位“兄弟”说，为了方便以后联系，便要了阿涛家的电话。

在那个时候，手机还没有普及，能用得起手机的都是有钱人，像阿涛这样出来的打工者，是没有手机的，能留下的只有家庭电话。所谓在家靠父母，出门靠朋友，阿涛便爽快地告知了对方。

两天之后，安顿下来了，阿涛便给家里打了个电话报平安。可这电话不打不要紧，一打通了，年迈的老母亲便在电话那头哭了起来，一口一个：“涛啊，你咋样了？”阿涛很是迷茫：“什么咋样，好好的呗。”这一回，轮到对方迷茫了：“你不是在工地上受伤了吗？还要8000元医疗费，性命攸关，得马上打过去，没钱就不能住院？”阿涛一愣：“没有啊，我好好的，啥时候住院了……”一番话之后，这对母子才明白：上当了。而左思右想之后，阿涛猛然醒悟，唯一的可能就是在火车上认识的那个“哥们”。因为只有这个陌生人才知道自己家的电话。阿涛无力地瘫软在地上！

这起事件之所以发生，关键就在于阿涛对别人太过相信，单方面地对别人真诚，致使自己最后上当受骗。生活中，这样的例子有很多，这都在告诉我们，在人际交往中，千万不要轻易相信不熟悉的人。毕竟金钱的诱惑实在是太大了，有时候，难免会有人动歪心思。如果你错信他人，那么，他的快乐便建立在你的痛苦之上了。当然，交往需要交心，但人有千万种，只有经过与对方



的长时间交往，才能慢慢看清别人的本质。到那个时候，如果你发现别人真的值得信任，再对他推心置腹，掏心窝也不晚。

另外，从社交的礼仪上来看，“全抛一片心”的做法也是不恰当的。尽管，人人都喜欢正直而坦率的人，但如果彼此关系没有达到一定的程度，你对别人深谈，就会显得你没修养。而且，如果谈到关于对方的话题时，因为你不是他的挚友，又显得你太冒昧。因此，坦率直言的人，总是开始给人好的印象，但随着话题的深入，时间的洗礼，渐渐地人们就会觉得这样的人头脑简单，进而认定他们的一种弱者形象。

小沈刚进公司的时候，因为人际不熟，总觉得很是孤独，有时候想找个说话的人都没有，恰巧不久之后，公司里来了一位知心大姐姐一样的主管——张艳。

张艳的性格比较活泼，看小沈的年纪小，长得“可爱”，而且性格内向。所以，常会和他聊聊天，以作开导。不久之后，二人便成了知己，甚至无话不谈。不过，作为张艳来说，刚开始算是老师，到后来简直成了听众。小沈没有什么心计，工作上的压力、生活上的不顺，统统都对张艳说。有一次，因为和女朋友闹矛盾，小沈也和张艳说了，而且还数落女友的不是。慢慢地，张艳觉得小沈太不成熟了，怎么说也算是个男人了，还和孩子一样，承受不了一点压力、半点委屈。

一年之后，金融危机席卷全球。公司要裁员，小沈的名字，便赫然在下岗职工的名单上，而张艳也没有为小沈说任何好话来挽留。其实，在管理层裁员会议上，小沈的名字还就是张艳报上去的。因为在她看来，小沈太柔弱了，太不男人了，这样的人，根本不适合继续待在公司。

## 别太有心计，也别太没心计

这个案例中，小沈的被辞退，正是他将自己所有脆弱的一面都暴露在张艳的面前造成的。所以，为了保全大局，小沈的牺牲，便成了必然。

现在人们常说的一个词，叫深沉，用在男人身上，男人便变得成熟；而用在女人身上，女人便有了涵养。而大凡成熟的男人，或是有涵养的女人，都是比较“木讷”的人，他们的话总是不多，而且好像有很多秘密，吸引着人们去探索。这也是因为没有说出的七分话，而留下的神秘感所造成的。

孔子说：“不得其人而言，谓之失言。”所以想要提升你的人气，与人交往时“逢人只说三分话”是一条重要法则。不是不可说，而是不必要说的不要说。善于处世的人，说话圆滑而保守，这绝不是他不诚实，而是他知道不该说的话不说。

## 第4章

# 办书的心计

——从《水浒传》看《红楼梦》——







## 互助互利，找个能帮你的得“利”帮手



求人办事，并不是一件很难的事，只要你能让别人有利可图，很多人都愿意对你伸出援手。因为，人们拼死拼活，都是为了讨口饭吃，而你给的，正是他们需求的最终目的。



人们在办事的时候，有时难免会遭遇困境，需要有人来拉一把。可是现实的情况却是非常糟糕，想找个能帮助自己的人，实在是难于上青天。其实，找人帮忙并不是一件非常困难的事情，只要你懂得一个游戏规则，很多人都愿意对你伸出援手。那就是做到让别人有利可图。

这是一个很简单的道理，人们在外拼死拼活，不过是为了讨口饭吃。所以，在利益的驱使下，人们都不会嫌麻烦，而是乐意为之，因为你给的，正是他们需求的最终目的。相反，如果无利可图的话，别人自己的事儿就够烦的了，就算是闲着，也不会浪费力气白干活，给自己找不自在。所以，我们常看到有钱有权的人找人办事非常容易，就是因为他们的钱或权，能够给别人带来利益，别人不得不买他们的账；而穷人找人办事却是难上加难，原因也就在于自己一穷二白，在人们看来无利可图。

因此，如果你想找人办事，那么最好的方法，就是用利益去打动对方，让对方明白，你不会让他白干活，他也能从中得利。

有这样一个故事：

一个濒临死亡的人，在临死前向上帝祈祷，保佑他死后能上天堂。上帝听到他的祷告之后，说：“上天堂，或是下地狱不是我来决定的，而是你们自己选择的。”此人不解。上帝便说：“我先带你去看看什么是天堂，什么是地狱，或许你就明白了。”

来到天堂以后，此人发现天堂里的人个个红光满面，而且还都拿着一柄长勺子给对方喂饭吃，到处都洋溢着一片祥和之态。接着，他又随着上帝来到了地狱，真可谓天差地别，地狱简直不是人待的地方，这里的每个人都面黄肌瘦，到处布满了死亡的气息。可是，此人却发现地狱的人手里也有同样的一柄长勺子，但是却没有一个人能用这些长勺将食物送进嘴里。原来，不管是天堂还是地狱，基本的条件设施，都是一样的：都有香喷喷的食物和长勺，只是因为勺子太长，而且连接着锁链。天堂的人，彼此喂食，所以都可以酒足饭饱；而地狱的人都生怕别人吃的比自己多，要么是将食物往自己嘴里塞，要么是只喂给对方一小口，所以，都活生生地被饿得皮包骨头。

此人了解到这些以后，心中豁然开朗：原来，天堂和地狱都是人们自己一手造成的。

尽管这是个寓言故事，但是从这个故事中我们要明白：我们只有让别人得到好处的同时，我们才能得到帮助。要是鼠目寸光、一毛不拔，就等于是自毁前程，将自己逼近地狱。

所以，作为一个高明的人，有心计的人，一般不会说求人办事，而是将对方拉上同一条船，形成一种互助互利的合作关系。这样一来，大家一荣俱荣，一损俱损，岂有不尽心给你帮忙之理？

东汉末年，曹操挟天子以令诸侯，于建安十三年，亲率大军东下。刘备集团危在旦夕，而就在这个时候，诸葛亮审时度势，建议刘

备和孙权结盟。

于是，诸葛亮与鲁肃同回柴桑，面见孙权。当时，孙权集团内部存有对立的观点，有人主战，而有人主和。以张昭为代表的一部分主张投降，认为曹操托名汉相，是挟天子以征四方，抵抗的话于理不合；又因曹操已占长江，江东没有天险可守；曹军水陆俱下，攻势强大，江东没有能力抵抗。而此时，曹操又送来劝降书，张昭等人为了求自保，个个都劝孙权议和。而以鲁肃为代表的部分人，则认为和不如战，便趁孙权上厕所的机会，偷偷跟到孙权身边，先指出张昭等人主张不足以采用；又说自己投降曹操，还可官至州郡，但身为一方之主的孙权投降的话，曹操是绝对容不下的。

另外，诸葛亮又说刘备的军力仍不下两万，有能力与曹操作战。然后又分析出曹操的劣势：劳师远征，士卒疲惫；北人不习水战；荆州之民尚未真心归附于曹操等。所以，诸葛亮“忽悠”孙权：如果孙刘联合，是可以逆转取胜的，并明示战后将有三分天下之势！这样，孙权才逐渐被打动了，于是认同了鲁肃的看法。随后，孙权便召回驻守鄱阳的周瑜共商对策，建立了孙刘统一战线。

从孙刘联盟来看，刘备与孙权的关系，便是互助互利的关系。共同击退了曹操，自保之余，还能三分天下。如果没有这个大前提的话，以孙权谨慎的性格，要他来助刘备一臂之力，简直是天方夜谭。

现在的人，好像都变得很“小气”，有时候，宁愿自己受损失也不愿让别人得便宜。这样的做法，就是鼠目寸光。现在这个社会讲究的，就是合作。单打独斗，往往很难生存下去。所以，我们不妨再换一种思路，如果没有别人帮助的话，我们的事就办不了，尽管让别人也得到了好处，但是我们的事情办成了。相比之下，一得一失，孰轻孰重，便见分晓了。所以，稍有眼光的人，都知道发展合作伙伴，讲究互利双赢。

说白了，就是让别人得到一些好处。如果你不懂的话，那么你肯定会陷入孤军奋战、孤立无援的境地。

任何一种游戏，都有它的规则。你玩起来很困难，那是因为难者不会，而会者不难。现在的游戏“说明书”就摆在你的面前，只要你能看在眼里，记在心里，相信在不久的将来，办任何事，你都能有声有色，风生水起。





## 办事不要太刚直，该软之时就得软

办事就要面对人，对人的时候，就别太硬。太过刚直，会减少柔和的感觉，显得顽固不化。这样，往往会使别人不愿和你建立友谊，而且有时会显得你目中无人，对你产生厌恶的感觉。

在一条波浪汹涌的河面上，有一座独木桥，桥面很窄。两只羊分别从河对岸走了过来，相遇的时候，因桥面太窄，谁也无法通过。然而，它们各自坚持着自己的方向，谁也不肯退让。结果，在桥上用角顶撞起来，最终两只羊都跌落桥下并被河水吞没。这个寓言告诉我们，有的时候，不能太过刚直，该软之时就得软。适时地退让，才会让自己成功地达到彼岸。



古时，曾有这样一个故事。有父子二人，为人非常刚直，甚至有点倔强，在生活中从来不对他人低头，也从来不退让。一次，他们家中来了一个客人。所谓来者是客，一番款待自然是免不了的。于是，父亲命儿子去集贸市场买肉。儿子拿着钱在屠夫处买了几斤上好的肉，用绳子串着转身回家。可是，在经过城门的时候，迎面碰上一个人，双方都寸步不让，谁也不甘心避开。于是，二人就这样一直僵持着。

一看时间已经到了中午，父亲见儿子没回来，家中还等肉下锅呢。于是，父亲便出门去寻找买肉未归的儿子。来到城门处，看见那番景象，这位父亲没有稍加劝解，反而心下大喜，说道：“这才是我的好儿子，性格这么刚直。”又对那人怒目而视，说道：“娃儿，你先将肉送回去，陪客人吃饭，让为父站在这儿与他对抗，看看是谁硬！”话音刚落，便接替了儿子的岗位，与那路人对立起来。

故事中的这对父子，就是太过“刚直”，简直是不可理喻。当然，做人有时要刚直，且性格刚直者在处事中不易吃亏，受人钦佩。人们也会因此而获得勇气，并在遭遇打压或黑势力的时候，可突显出自我的个性和风貌。但是，如果太刚直了，则会走向反面。因为太过固执，在某种程度上来说，就是顽固不化，太过自我。这样，便没有半点柔弱的气象，让别人产生敌对态度，不愿和你建立友谊。

所谓“出门靠朋友”，而“朋友”之间讲的就是面子。你给别人面子，别人才会给你面子。这也算是一种礼尚往来。尤其对于现今社会来说，人们都把面子和尊严看得特别重，很多时候，人与人之间的和谐，或是冲突只在一线之间。而造成完全对立的结果，往往不是利益的冲突，而看有没有满足对方的荣誉感、自尊心，甚至是虚荣心。

某纺织厂需要一批丝绸，同时有甲、乙两家供应商都想获得这笔

订单。但是就实力而言，甲的实力在业内远比乙强。甲公司代表的性格有些强硬，仗着自己是大公司，和纺织厂谈合同的时候，态度有些傲慢，显得有种我带着你混的感觉。这一点，让纺织厂的老板非常不满意。而乙公司代表的态度则十分的和蔼，把纺织厂的老板真的当成了“上帝”。

然而不满归不满，纺织厂的老板还是想和甲公司合作的，毕竟作为一个老板来说，公司的利益还是第一位的。所以，再次交涉的时候，纺织厂老板还是强压着内心的火气，请该代表吃饭。平时傲慢的纺织厂老板也忍了，可是几杯酒下肚以后，甲公司代表的刚直和出言不逊，实在惹得他受不了。所以，纺织厂老板抱着宁可当大爷，也不做小二的决心，决定和乙公司合作。而且乙公司代表的态度，始终如初，把他抬得高高的。所以，尽管和甲公司留有遗憾，但纺织厂老板还是认为值得的。

这个案例提醒我们要记住，任何一个人都是有自尊的，何况是老板，虚荣心多少也会有点的。所以，我们在办事的时候，就要吸取其中的经验，要给足对方面子，把对方抬得高高的，而把自己尽量降低一点。这样满足了对方的荣誉感，剩下的事情就好办了。

所以说，当我们该软的时候，就要让自己软起来，把自己平时的原则、脾气都放在一旁，否则，这些就会成为你的绊脚石。那么，我们在退让的时候，以下两点建议还值得我们三思。

首先，我们要摒弃一个念头，那就是在退让的时候，是毫无原则、卑躬屈膝、低三下四的。这样的想法是要不得的。就算是退步，也必须要以自尊、自重、自爱为前提，做到求而不卑、求而不倚。否则，你的退让只会让别人更加小看你，把你当成无所谓的人，那么，这便有悖你的初衷了。因此，你的态度，一定要是诚恳的、礼貌的。

其次，我们在软化自己的时候，有时难免要恭维别人几句，但是恭维也要恰到好处。否则，不利于你的形象，以及对方对你的态度。而且，每个人因个性和生活经历不同，对某些言辞和举动有所顾忌，因此你要多加注意，就算不能做到投其所好，但至少不能去冒犯别人。所谓：知己知彼，百战不殆。可以先对于对方的嗜好、性情、学识和经历等做一番侦察，然后再从容前往，你的退让将会更加有效。

现在的人们崇尚性格，好像有了性格就高人一等，会得到更多的尊重一样。但是，我们要明白，性格就像一把双刃剑，有时候可以杀敌，有时候则可能伤及自己。而在我们办事的时候，最好把性格中刚直的一面掩藏起来，能屈能伸，方是大丈夫所为。否则，只能算是一个莽夫！



## 巧借他人之力，行自己之事

任何一个人的智慧、能力都是有限的，有的事情，我们不足以凭一己之力来完成，有些事情，不便于我们自己出手。这个时候，不妨借力打力，让别人在不知不觉中，为我们所用，来实现我们的目标。

太极拳中有一招非常厉害，叫做四两拨千斤。其招数的奥妙就在于，借助对手的力量来反攻对手，从而将对手打败，也就是借力打力。我们在做事的时候，也不妨学会巧借外力，来完成自己的事情。

当然了，有的时候，我们是没必要这样做的。比如：在我们完全有能力、精力的情况下，我们通过本身的力量，就可以轻松地把事情办好，那就不用这样了。毕竟，杀鸡焉用宰牛刀？没必要花费这样的心思。然而，人无完人，任何一个人的智慧、能力都是有限的。有些事情，我们可以自行解决，但肯定会有一些事情，单凭我们一己之力，是很难办到的。所以，这个时候，就是我们需要借助外力的时候。

当然，借助外力的方法有很多，但都不外乎就是寻求别人的力量，来为自己办事。这一点，很多人都会。不过在此处，我们说的意思，还是有一点不同的。因为，我们强调的借力，关键还在于一个“巧”字。所谓“巧”，即是巧妙的意思，让别人在不知不觉中，为我们所用。可以说，只要动动脑子，便能将我们办事的成本降到最低。很多工于心计

的角色，常用借刀杀人一招，来铲除对手。这一招相当的高明，不但铲除了阻碍，自己不牵涉其中，更重要的是，运用的是别人的力量，而自己却没有浪费丝毫精力，可谓是一石三鸟。

三国时期，曹操就是采用借力打力的方法除掉了祢衡。祢衡是当时的名士，但和杨修一样，有些恃才傲物。一次，在曹操的大营中，祢衡把曹操手下的得力干将一一骂了个遍，说：“荀彧可使吊丧问病，荀攸只是个看坟的料，程昱仅能开门闭户，郭嘉还可以念几句诗赋，张辽只能打打鼓，许褚也许能放放牛，乐进和李典当个传令兵还凑合……”曹操和众将士都心存不满。然而这祢衡也真是胆大包天，一而再再而三地不给曹操面子。曹操为了不留下杀贤之名，便使出借刀杀人一招，让祢衡到荆州去劝降刘表。祢衡来到荆州之后，果不其然，也把刘表挖苦了一番。尽管刘表很不高兴，但是他不是个傻子，也明白曹操的意图。思来想去，便把祢衡特派到生性残暴的江夏太守黄祖那里。这下子，祢衡算是跑不掉了。他在宴席上，就开始讽刺黄祖，说黄祖好像是庙里的菩萨，只受香火，可惜不灵。黄祖一介莽夫，哪能受得了这个气，一怒之下，便斩了祢衡。

类似于这样的事情，在古今中外的历史上数不尽数，如：司马昭借钟会之刀杀了邓艾；刘备借曹操之手杀了吕布等。而且，在当今社会，这种借力打力的事情也常有发生。尤其是在变化莫测的商场上，更是屡见不鲜。

美国曾有两家竞争相当激烈的建筑公司，甲和乙。因为甲有着钢铁原料商的支持，在竞争中，乙总是落在下风。为此，乙请来了一名商业间谍，来出谋划策。该间谍经过一番打探之后，发现甲公司的老

板和那位钢铁原料供应商是大学的同学，一直以来，交往密切。

得知这个消息之后，该间谍密切监视着甲公司老板的一切行动。终于在几个月之后，在甲公司老板丢出的垃圾中，找到一张烧焦的照片。而照片上除了有这家公司的老总以外，还有一个与之关系亲密的女子。凭着他的职业嗅觉，他断定这张照片中肯定含有猫腻。于是，他把这张照片拿给乙公司的老总看，经过一番辨认之后，原来，照片中的女主角，正是那位钢铁原料供应商的妻子。

于是，在一个下午，该钢铁原料供应商便收到了一封匿名的邮件。当他打开邮件的时候，不由惊呆了。任何一个男人对妻子的容貌总是很容易就能辨认出来的，他当然也不例外。在那以后，这家公司的发展好像渐渐地不顺利起来，刚开始是材料不能及时供应，后来是材料的品质大打折扣。甲公司的老总好像明白了什么，渐渐地他便退出了建筑行业的舞台。

乙公司老板所借的“力”就是材料供应商的手，除掉了竞争对手。当然，很多时候，人们不一定要“借刀”，有时候只是借力。毕竟，把自己的事情办好，才是最终的目的。

国外某一家知名的电气公司，就是一个这样的典型。他们并非是走在全球电气技术的尖端者，但也从不落后。每当有新产品面世的时候，他们就开始“引进”别家的技术，然后，派出自己的技术员在用户那里检查本公司装备时，就向用户探询那种新产品的优缺点，探询用户有什么具体要求，用不了多久，他们的推销员就会上门来推销完全符合用户要求的自己公司的新产品了。结果是，用户都十分满意，这家公司也后来居上。

这样的公司，他们借的就是前者的经验，以及拿前者作为“试验品”，然后站在巨人的肩膀上，取得了辉煌的成就。

七百年前，刘伯温就曾经说过：“虎用力，人用智”、“然虎之食人不恒见，而虎之皮人常寝处之”。意思就是说，光有蛮力是不够的，智慧才是无敌的。所以，在生活中，遇到难以解决的事情时，我们不妨多动动脑子，看看是否可借力打力，来成全自己之事。





## 师出有名巧送礼，有礼自然有人力

任何时候，送礼都需要一个师出有名的理由，否则很容易被别人挡回来。所以，在送礼之前，你需要仔细斟酌，选一份对方满意的礼物，然后让对方心安理得地收下。

前文说过，在利益的前提下，让我们的事情和别人的利益挂钩，别人会不遗余力地为我们办事。但有的时候，我们的事情是与别人无关的，或者说，是无法联系在一起的。那么怎么办呢？自古以来，中国就有一个送礼的传统。而这个传统恰好让别人在帮我们的时候，从中获利。所谓拿人手短，自然别人也就会乐意助我们一臂之力了。所以，求人办事你要先送礼。这个道理，想必是不消多说的。

然而，在很多时候，我们却也为送礼的事情烦恼，因为有礼却送不出去！某公司的员工张岚就遇到了这种问题。

张岚已在公司工作三年了。在这三年里，他一向踏实努力，对工作尽职尽责，相信凭借自己的努力终会赢来事业成功。然而，现实却是悲哀的。眼看那些本事不如他的人一个个升职，而他这个靠真本事吃饭的人却一直原地踏步，心里多少有些憋屈。最近，收到风声，原来的主管好像调任了，公司打算在基层提拔一个新的主管。他想把握这个机会，所以，他打算贿赂部门经理老李。

某个星期六的晚上，张岚把电话打到了老李的家里。相互客套几句之后，张岚说：“李经理，您礼拜天有空吗？”老李大概也听明白了是什么情况，便支支吾吾地搪塞说：“这两天有点儿杂事儿，大概都不在家。有什么事情回公司再说吧。”这些话一出口，弄得本来就拘谨的张岚手足无措，再也没有勇气给其他的领导打电话了。

张岚的失败，关键就在于太过直接了。一句话出口，就让人明白那是在贿赂，就算别人想贪这个好处，也不好意思要。他缺少的就是一个说得过去的理由，让收礼者感到突兀了。古时打仗还讲究一个师出有名，关键就是要让天下人心服口服，就算是打，别人也没有什么话好说。送礼其实也是同样的道理。

张岚的另一个同事李刚明显就做到了这一点。为了获得这个晋升的机会，李刚是煞费苦心，先是找到了老李家的一个小保姆，得知他爱好字画。而且，他还打听到老李家里红木镜框中镶的字画是拓片，跟家里雅致的陈设不太协调，正准备换掉。于是，李刚便花了重金买了一幅字画。然后，借口到老李家去了一趟，一见那幅字画的时候，就说自己的父亲也是字画的爱好者，正想着买这么样的一幅字画。于是，他提出用自己的字画和老李家的那幅字画交换。虽然，老李也明白他的心意，不过却正合他的心思。于是，这个师出有名的礼物，就这样被老李收下了。

所以说，送礼还是有讲究的。而最重要的一点，就是师出有名，让别人心安理得地收下。因为人在很多时候，不仅仅好利，而且还好名。因此，你在送礼的时候，就要有一个充分的理由。那么，我们就需要注意以下几点。

首先，是送礼的时机。这个时机就是你送礼的最佳时间，让别人毫无芥蒂地收下。比如：节日、生日、婚礼这些有意义的纪念日，或探视病人的时候。这些时候送礼，显得非常自然。当然，还有一些时机就是自己创造的，比如上面的李刚。

其次，送礼的场合。场合的选择，是不可忽视的，尤其出于应酬等有特殊目的的馈赠。一般而言，当众只给一群人中的某一个人赠礼是不合适的。因为那会使受礼人有受贿和受愚弄之感，而且会使没有受礼的人有受冷落和受轻视之感。给关系密切的人送礼也不宜在公开场合进行，否则容易给人留下你们关系密切完全是靠物质作支撑的感觉。当然，那种礼轻情重的特殊礼物除外，而且这样的礼物，在大庭广众的情况下赠送显得更为合适。如一本特别的书、一份特别的纪念品等。此时的情况又有所不同了，因为礼物的性质，显出你的馈赠没有功利性，而是完全的友谊，此时公众已变成你们真挚友情的见证人。而且当面赠礼，还便于观察受礼人对礼品的感受，并适时解答和说明礼品的功能、特性等。有意识地向受礼人传递你选择礼品时独具匠心的考虑，从而更能激发受礼人对你一片真情的感激和喜悦之情。

再次，注意送礼时的态度、动作和言语表达。只有那种平和友善的态度和落落大方的动作并伴有礼节性的语言表达，才是令赠受礼双方所能共同接受的。那种做贼式地悄悄将礼品置于桌下或房中某个角落的做法，不仅达不到馈赠的目的，甚至会适得其反。

最后，明确目的再送礼。礼物是感情的载体，所以，你选择的礼品必须与你的心意相符，并能够含蓄而明确地使对方知道你送礼的理由，明白你的意思，你的礼究竟是为了联络感情、表示感谢，还是下年加薪晋职等，必须明确。不然的话，别人在不知所以的情况下，也不敢受你的礼。

送礼是普遍存在的社会现象，它存在于人类社会的各个时期、各个

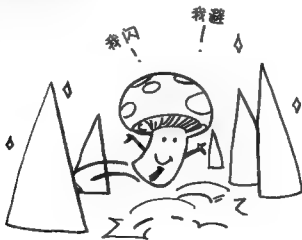
地区。尤其是在中国这个人情味浓郁的国家。一件理想的礼品对赠送者和接受者来说，都能表达出某种特殊的愿望，传递出某种特殊的信息。所以，送好了礼，你自然就会具有超脱常人的“力”！



## 综合天时、地利、人和，善打“蘑菇战”

事情是死的，人是活的，在我们遇到难以解决的问题时，我们不能一条道跑到黑，而应该灵活一点，想尽各种各样的办法“兜圈子”、绕个弯子，避其锋芒，迂回进攻。相对而言，就更容易达到我们的目标。

在中国革命战争过程中，敌强我弱之时，中国人民解放军所创造的一种作战方法叫“蘑菇战术”，即：“敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追”。其战术方法多样，灵活多变，弄得敌人不知所措。我们在求人办事的时候，有时也会出现难以解决的情况。此时，我们就不妨借鉴这种灵活多变的办法。



那么，如同打仗一样，我们要善于分析天时、地利、人和等诸多情况，然后在此基础上才能灵活应对。而关键的一个字，就在“活”。人在复杂多变的社会中也一样。人心叵测，一个人在求人办事时，也一样会碰到各种各样的“刺儿”，这个时候便不能一条道跑到黑，而应该灵活一点，想尽各种各样的办法“兜圈子”，绕个弯子，避开这些“刺儿”或让刺顺过来，这样，我们避其锋芒，迂回进攻，相对而言，就更容易达到我们的目标。

有一个年轻人，他看见在瀑布下的河中，一个老者在水流湍急的河水中上下翻腾。于是，他急忙跑过去救那位老者，可是当年轻人赶到时，那个老者已经爬上岸，一边悠闲地走着，还一边哼着快乐的小曲。

在这样湍急的水流中上下翻腾，即使对于水性好的人来说，也是一件很危险的事，更何况还是一位年纪很大的长者。这个年轻人感到非常奇怪，于是跑过去问这位老者：“您在这样湍急的水流中能生存的秘诀是什么呢？”

老者说：“其实也没有什么秘诀，由于水流很急，因此其力量是很大的，如果我像以往游泳那样，直接在水面上游上岸显然是要被急流吞没的。所以我就随着水流潜入，然后再顺着它升上来。在水中顺其自然，浑然忘我，这样顺着水流的方向上岸。我能生存的唯一原因就是：不与水流的强大力量相对抗。”

上面这个故事告诉人们，在不同的环境中，要以不同的方式来对待所发生的事情。倘若在面对不同事物时，你不懂得变通，一味地墨守成规，不会灵活地随机应变，那就很难把事办成。只有懂得随机应变的人，做起事来才会事半功倍。

某编辑要向一位作家约稿，而这位作家一向以难于对付著称。所以，他们见面之后，刚开始的谈话并不顺利，编辑总是无言以对。突然间，他的脑海中闪过一本杂志刊载过有关这位作家近况的文章，于是他就对这位作家说：“先生，听说你有篇作品被译成英文在美国的杂志上刊载了，是这样的吗？”这位作家很快接过话茬，说道：“是这样的。”“先生，你那种文体非常独特，不知道用英语能不能完全表达出来？”“我现在也正担心这点。”他们有了共同话题，气氛也逐渐变得轻松，最后这位作家竟答应了为编辑写稿子。

所以，如果你要办的事涉及一个不太好说话的人，那么，最好在自己提出请求之前，先兜个圈子，提及他的兴趣或近况，使对方有一种“这人好像非常了解我”的感觉，从而加深他对你的印象。但是有的人，因为胆怯的心理，不太敢开口说出要求的事，如此一来谈话的双方都会觉得非常尴尬。其实，不论多小的事情都没有关系，首先要谈及对方的兴趣和近况等，仿佛自己对他的事非常了解。可以说：“听说您最近戒烟了，是真的吗？”“前几天我在电视上看到了您。”这些看似无足轻重的话，却可以帮助你打开对方的心门，将他引进你的话题中。这样，顺了对方的脾气，剩下的事情就好办了。

当然，每个人的应变能力都是不相同的，造成这种差异的主要原因有两个，一方面有可能是先天的因素，比如，医学上认为“多血质”的人比“黏液质”的人应变能力强一些；而另一方面可能是因为后天的因素，比如工作种类的不同，有的人灵活一些，而有的人则变得呆板。从后天的角度来看，这种灵活应变能力，也是可以培养出来的。在生活中，我们可以从以下几个方面入手：

首先，从小环境着手。我们应该了解，无论是什么环境，都是社会

的一个缩影，在这些相对较小的范围内，人们可能会遇到各种需要应变能力才能解决的问题。因此，只有首先学会应变各种各样事情的人，才能推而广之，应付各种复杂环境，才会在不同环境中做到随机应变。那么，在现有的生活环境中，比如学校、公司和家庭等，都是历练自己的地方，我们不妨把身边的事情，都尽善尽美地做好。这样，才能推而广之，应付更为复杂的社会问题。

其次，加强自身修养。应变能力高的人通常能够在复杂的环境中沉着应战，而不是紧张和莽撞地从事。在日常生活中，遇事沉着冷静，学会自我检查、自我监督、自我鼓励，这样对你培养良好的应变能力会有很大帮助。

最后，尽可能地多参加挑战性活动。所谓挑战性的活动，一般是指我们平时不敢，或是不情愿参加的事情，但是，正是因为我们不敢或是不情愿，我们在遭遇这些事情的时候，才不会变通。所以，在实践活动中，当人们遇到不同的问题和实际的困难时，就会努力地去解决问题和克服困难。这样的一个过程，便能增强人的应变能力，同时也增强了我们的信心。

灵活应对是一种手段，也是一种智慧，这是千古不变的道理。如果你觉得自己的能力还不够，那么，不妨照着以上的几点来做。相信你的办事能力就会在不知不觉中加强，在以后的做事过程中，就会做到机智灵活，随机应变。





## 学会“眉来眼去”，运用“魅惑”的力量

爱美之心人皆有之。无论你是男人，还是女人，只要能够把握“眉来眼去”的技巧，并能让别人“神魂颠倒”，进而为你打开一条宽广的大道。

作为一个有心计的人，在很多时候，为了达到自己的目的，办成自己的事情，是可以无其不用，甚至是自己的色相，靠眉来眼去来为自己打通渠道。虽然，此招“阴险毒辣”，但在必要的时候，我们也不妨用用。

眉来眼去，在人们看来是很低贱的，往往会不齿这个行为。其实，卖弄色相这回事，在很早以前就有先例了。如果有人不懂的话，肯定是不谙世事的，至少对于手段、计策这样的词汇是不太熟悉的。著名的《三十六计》当中，有一招便是“美人计”。古往今来，很多人就是靠色相来实现自己的目的。

越王勾践是用美人计的一代老祖宗了。在吴国苟且偷生了三年之后，勾践安全回到越国，然后立志复国，经过“十年生聚，十年教训”，虽然越国逐渐强盛起来，但在军事实力上，还是远远比不上吴国。所以，这个时候，他便任命范蠡为导演，在全国海选了一位美女西施，出任女主角，演绎了这段美人计。

西施是越国的绝色美女，而夫差好色成性，于是二人一拍即合。为了讨西施欢喜，吴王夫差为她建了馆娃宫，还在馆娃宫附近修了玩花池、玩月池、吴王井、琴台，还有采香径、锦帆径和打猎用的长洲苑等。到了春天，夫差就和西施到采香径、玩花池游玩；到了夏天，夫差就和西施在洞庭的南湾避暑，享受自然的“空调”。南湾有十多里长，两面环山，吴王将此处取名为“消暑湾”，并令人在附近凿了一个方圆八丈的白石池子，引来清泉，让西施在泉中洗浴，起名为“香水溪”；秋天两人一起攀登灵岩山，看灵石，赏秋叶；到冬天下雪的时候，夫差与西施披着狐皮大衣，令十多个人拉着车赏梅。总之，是挖空了心思在玩。西施则时刻想着怎样让吴王高兴，怎样使吴国亡国；而夫差对西施是越来越喜爱，也如她所愿地荒废了国事。终于，当越国铁蹄踏进的时候，吴国已无力自保。

每部电影里面，好像都有男主角和女主角。在这部戏里，男主角是勾践，女主角是西施。他们之间没有爱情，却有最完美的合作，一个女人的美色，完美成就了一个男人的霸业。所以传至东汉末年的时候，王允等人为了消灭董卓，又再次用了这一招。

东汉末年，天子昏庸，太师董卓掌握了朝中大权，骄横不可一世。另一位大臣王允决意除掉此人，以安天下。然而，就力量上来说，简直是天差地别，直面冲突等于是让王允自寻死路。王允有一小妾，名貂蝉，天生丽质。所以，王允有意让貂蝉与董卓的养子吕布相爱，于是在招待吕布的时候，让貂蝉陪酒。酒间貂蝉对吕布“秋波送情”，弄得吕布魂不守舍。而后，王允又使貂蝉与好色的董卓见面，并将之许配给董卓。由此，离间了吕布与董卓之间的“父子”关系。最后，借吕布之手，杀了董卓。于是，一个弱女子，再次名留千古。

由此可见，色相是一种多么厉害的武器。我们在现实的生活中，有的时候，也难免会碰到像勾践、王允等人的情况，这个时候，我们也不妨利用一下自己的“美色”，达到目的。

当然，这个行为在很多人看来是不屑的。我们无论做什么事情，最好都要通过正规的手段达到目的。所以，我们要明白，我们不一定非要像西施和貂蝉那样投怀送抱。因为，我们不得不考虑一些社会的因素和道德的因素。生活中，有些人被人们称作是拜金者。他们为了金钱，什么事情都做得出来，甚至不惜自己的色相，于是社会上多了一个专属名词，叫做“小三儿”。小三儿有男的也有女的，但是像他们这样的人，大多都不会有太完美的结局。要么事情败露了，遭到了抛弃，要么是被社会曝光了，精神上不堪压力，总之，最后都是后悔的。所以，像这样的“美人计”，我们也不必用之。否则，害人害己。

说到此处，有人会迷惑了，那我们要怎么做呢？其实，我们只要学会“暗送秋波”，在眼色上、脸色上，给人一点“甜头”，便能让我们道路变得宽广起来。我们要明白一个道理，那就是爱美之心，人皆有之。无论你是男人，还是女人，只要你有足够的资本，就会引起别人的注意，获得别人的欣赏。而大凡有点“姿色”的人，在很多时候，都是有些傲气的，这样，在别人“求之不得”的时候，难免会心生憎恨。所以，我们说的“暗送秋波”，就是指在对人的态度上要有所开放。

所以，如果你有这样的资本，那么在你办事的时候，不妨用你的眼睛对别人“放放电”。别人心里得到你这么一位姿色男女的“青睐”，自然心里就会舒服得很，而且虚荣心倍增。那么，为了满足自己的心理，在你面前证明自己，别人又怎么会不给你让道呢？

当然，我们在“放电”的时候，要注意一个原则，那就是适可而止，不能太过分。否则，别人会认为我们存在非分之想。这样一来，误导了别人，更麻烦了自己。



## “激将”得法，别人就算生气也会帮你

情绪失控的人，是最容易被人利用的。而激将法则是一个攻击人性的方法。所以，只要运用得法，就会让别人“心甘情愿”地为我们所用。

激将法是一种简单而实用的方法，我们在正面走不通的时候，不妨采用此法激将一下对方，这样便可能轻松实现我们的目的。

所谓激将，即是刺激别人的情绪，让其失控。而人在情绪失控时，则最容易做出不理智的事情来。从心理学的角度看，当人的自尊心受到了强烈的伤害性刺激时，往往会引起人的激情爆发。激情是一种强烈而短暂的爆发式情感状态，一旦激情爆发，人的意识范围就会变得狭窄，难以全面地、客观地分析情况，从而引发过激行为。比如：为了让对方动摇或改变原来的立场和态度，利用一些略带贬损意义的、不太公正的话给对方罩上一顶“帽子”，而对方一旦被罩上这顶帽子，就会激起一种极力维护自我良好形象的欲望，从而用语言或行动来表示自己不是这样，然后不由自主地改变原来的立场和态度。

东汉末年，刘氏天下名存实亡，曹操挟天子以令诸侯，率大军攻打江南。刘备为了避免灭顶之灾，派孔明去东吴游说，试图说服东吴联合抗曹。当时掌握吴国兵马大权的是周瑜。孔明知道要想说服孙

权，必先说服周瑜。于是，打算通过鲁肃探探周瑜的虚实。

瑜亮会面之后，周瑜顺口说了句：“应该向曹操投降。”周瑜之所以这样说，是想看看诸葛亮的反应，摸清孔明的意图。然而，诸葛亮听了微微一笑，说：“将军所言极是！”之后，又装作很诧异的样子，说：“主战派的鲁肃将军，竟然不理解天下大势。如果吴国要投降的话，那么还有一种不受任何损失的投降方式，那就是把大乔、小乔两名美女献给曹操。”周瑜一听孔明此语，勃然大怒，将酒杯掷向地上，厉声骂道：“曹操这狗贼，欺人太甚了！”愤怒之情，溢于言表。

原来“二乔”便在东吴，大乔是孙策的遗孀，小乔是周瑜的夫人。孔明明知道却故意这样说以刺激对方。经孔明的这一连串的圈套，将周瑜抗曹的本意激了出来。于是孔明打铁趁热，详细分析形势，更加坚定了周瑜抗曹的决心。

于是，在第二天一早，周瑜在文武百官面前向孙权请战，并且果断地催促孙权说：“只要主公授臣精兵数千名攻打夏口，臣必能大破曹军。”于是，在诸葛亮一个激将之下，便引爆了一个千古绝妙的战争的开始，那就是赤壁之战。

周瑜英雄了得也受不了刺激，何况是常人呢？事实上这是一个人的普遍心理。很多时候，都是不由自主发生的。当然，我们除了这样的直接刺激之外，有的时候，不妨采取间接的刺激。

某公司近年发展飞快，打算建一座大楼。许多工程承包商竞标承包，但经过筛选后只剩下两个承包商。双方势均力敌，都想赢得承包权。究竟包给哪一方，该公司一时间也不好决定，只好约请双方各来三个人参与公开招标。其中一家a探知对方b派出的三人中有两人才识

平平，而另外一人是技术员，他不仅具有丰富的建筑知识和施工经验，而且口才一流还相当自负。要想取胜这样一个人，正面和他交锋显然不妥，于是a采取了一些策略。

在双方一见面的时候，a队三人都热情地向b队中那两人致意和问候，而对那位原欲显示其锋芒的技术员则刻意忽视、冷落。这一举动，果然令那位技术人员十分不快。接着他们又恭敬地对那两人说：

“两位的大名，我们是久仰了。知道你们在业界都是独当一面、多才多艺的大能人，今天两位来参加，我们真有点诚惶诚恐，还希望两位高抬贵手啊！”站在一边的那位技术员，听了这些话，自尊心受到了极大的伤害，心中的怒气直往上冒。

当招标开始，a队发言人又抢先谦恭地对那两人说：“我们早就想听听两位的高见，今天正是一个好机会，还是请两位先指教吧。”不等两位开口，那位愤怒到极点的技术员“呼”地一下站了起来，说：

“好，你们有本事！你们谈！”随即拂袖而去。剩下那两位一时语塞，不知如何是好。公司的代表见此，说道：“这样的技术员，我们怎么能信赖呢？”于是，同a队签订了承包协定。

协定刚一签订，那位技术员便气喘吁吁地跑了回来，连呼：“我们上当了！”然而，一切都晚了。

这个案例中，a队就是通过冷落那个技术人员，将其搁置一边，让他优势和锋芒受到抑制，从而使他情绪失控，最后轻松达到了自己的目的。

当然了，激将法不仅仅是在激将别人的时候管用，有时候，对己方也管用。比如在调动己方人员士气的时候，就很管用。所谓哀兵必胜，就是这个道理。

所以说，激将法看似简单，但是它攻击的是人性，只要把握好这一点，很多时候我们都能够无往而不胜。



## 学会哄人，把人哄好事就好办了

可以说，每个人都是有自尊心和荣誉感的。所以，每个人都爱别人来拍他的马屁。当你求人的时候，说几句好话，把人捧上了天，别人一动心了，那么就会为你敞开大门。

世人都喜欢听好话，所以在求人办事的时候，我们首先要做的，就是把人哄好了。只要能把人哄好，那么，你求人办的事，就有希望了。

所谓说好话，也就是“拍马屁”。翻阅中国二十四史，我们可见，无论是正人君子，还是奸佞小人，都把“拍马屁”作为官场、情场、商场攻无不克的“利器”。

清朝晚期，李鸿章可谓是要风得风，要雨得雨。在他夫人五十岁生日的那天，满朝文武都前来巴结。这个消息传到了合肥的知县那里，知县为了前程，便也想前往祝寿。可是仔细一想，却为礼品发愁，心想：我这七品官该送多少礼呢？少了，拿不出手，等于白送；可是多了，又送不起。左思右想，总是拿不定主意。好在自己有个精于拍马屁的师爷，于是便让他给出主意。

这位师爷果然是高手，他对知县说：“这事容易，一两银子你也不花费，保证能得到李大人的欢心。”知县听了这话自然高兴，便急不可耐地问道：“到底送什么礼物呢？”师爷从容地答道：“一副寿联。”

知县听了之后，气得直摇头。这时师爷忙解释说：“李大人不缺钱财，只要咱们这份礼物能让他开心，自然会让您飞黄腾达。不过，这副对联必须由我来写，你亲自送上，请中堂大人过目。”知县深惑有理，于是满口答应。

第二天，知县带着写好的寿联上了路，日夜兼程到了京城。等到祝寿之日到来，知县通报姓名来到李鸿章面前，“扑通”一声跪倒说：“卑职合肥知县，受人之托，前来给夫人祝寿！”李鸿章随口应了一声让他起来，知县连忙将上联打开，李鸿章一看：“三月庚辰之前五十大寿”。李鸿章心想：夫人二月过生日，他却写了“三月庚辰之前”，还算聪明。正在思量着，下联也应声而来：“两宫太后以下一品夫人”。李鸿章看罢，“扑通”一声便跪在了地上。

原来，“两宫”指的是慈安、慈禧两位“老佛爷”，李鸿章见了“两宫”字眼，自然不由自主地跪了下来。随后，李鸿章命下人将此联挂了起来。而正如那位师爷所说，这位知县也从此官运亨通、飞黄腾达。

人就是如此，说起来好像很势利，但很多时候，却偏偏为了些虚名，做出让人费解的事情。其实，我们也是不难理解的。可以说，每个人都是有自尊心和荣誉感的。所以，每个人都爱别人来拍他的马屁。当你求人的时候，说几句好话，把人捧上了天，那么便是满足了他们的荣誉感，这个时候，为了证明自己是名副其实的，有这个能力和责任，为了在你面前炫耀自己的能耐，就很有可能帮你把事情办成。

有位年轻的教师，教学成绩很是突出，但在评职称的时候，因为年纪尚轻，人际不是很广，总是遭遇困境。所以，他找到了上级主管领导处。然而，此人木讷，不会说话，只是一个劲地说自己的困难。



结果，自然收效不大，领导听后，反而推辞说：“评不上是你学校的问题，学校不上报，我又有什么办法？”这样，该老师只有默默地回去了。

回到家中，老婆看他闷闷不乐，就乘机开导他，说：“老公在我心里是最好的老师，谁也比不上。他们没给你评上职称，那是他们不识货。”此人听了之后，心里果然舒服多了。他毕竟是搞教育工作的，这心里一开心了，突然茅塞顿开：老婆几句恭维的话，自己就开心不已。那么上级领导呢？

于是，在第二天一早，他又来到了领导处。几句客套之后，对方当然还是托词，但此时他早有心理准备，立刻说：“如果学校能解决，我就不会来麻烦您了。我是逐级按程序反映的，您是上级领导，而且又主管这方面的工作，您是有权过问的。如果您不及时处理，我可就没人可以管了。”这几句一出口，领导立即换了张脸，很快改变了态度。几次“磋商”之后，该老师便顺利地评上了职称。

这位年轻教师的言外之意就是：此事就您有本事能办好，您比谁都够分量。领导见这么个不怎么会拍马屁的人都来拍自己的马屁，心里自然是高兴非常的。所以，为了显示对方没看错人，证明自己就是最牛的，便答应了对对方帮忙。

如果不会说好话、拍马屁的话，那么在一定程度上，很多事情都是很难办的。JR 人才调查中心的一份调查报告显示：中国每一百位头脑出众，业务过硬的人士中，就有67位因不会拍马屁，无法开口说好话来哄人，而导致人际关系不畅，致使自己在事业中严重受挫，难以活动成功。美国《幸福》杂志是举世皆知的名刊，它的下属的名人研究会对美国500位年薪50万美元以上的企业高级管理人员和300名政界人士进行调查表明：90%以上的人认为人际关系顺畅是事业成功的最关键因素，而

其中最核心的部分，就是学会说好话，赞美人。

所以说，不管我们愿意不愿意拍马屁，但是我们都不得不承认：每个人都喜欢别人对其赞美。所以，我们在办事的时候，能把人哄好，就是成功的第一步。没有这第一步的话，以后的一切都是空谈。只不过，说好话的时候，也要必须掌握好一定的度，尽量避免陷入阿谀奉承、一味溜须拍马的境地。尤其是“马屁拍到马蹄子上”的时候，更可能会造成相反的结果。

## 第5章

### 社交的心计

社交心计：社交场合的生存法则







## 逢人多送“高帽子”，满足他的荣誉感

给别人戴高帽子，便能满足别人的荣誉感，因此感到愉快。此时，因愉悦而产生的鼓舞，便会对说话者产生亲切感，彼此之间的心理距离就会因赞美而缩短。

社交场合，往往是人们结交朋友、建立友谊、合作关系的重要场所。而一个人是否能取得对方的好感，便是首要问题。那么，在社交场合，怎样才能左右逢源呢？我们的答案是：逢人多送高帽子，满足了别人的荣誉感之后，便能取得别人的好感。这样你便成功地走出了社交的第一步。

前文说过，每个人都是有自尊心的，在此基础上，人们更需要荣誉感。所以，人们又说：“佛争一炷香，人争一口气。”所谓争气，便是让人能看得起，就是要有面子。所以，给别人戴高帽子，便满足了人们这个心理需要。而当别人感到愉悦和鼓舞的时候，便会对说话者产生亲切感。这时，彼此之间的心理距离就会因赞美而缩短。

清朝的才子袁枚便是这样一个善于给别人戴“高帽子”的人，而且每戴一次都“百发百中”。据闻，他考取功名后，被朝廷任命为地方县令。赴任之前，特地去向老师尹文瑞辞行。尹文瑞是乾隆时期的一位名臣，不仅学问好、知识渊博，而且德行、操守堪称一流。所

以，在离别之前，老师问他：“你现在年纪轻轻就受到朝廷的重用，一定要谨慎行事，做好充分的准备。不知道你此次赴任前都为自己做了哪些准备工作？”袁枚回答道：“我已准备好了一百顶高帽子，其他方面没有什么。”他听了袁枚的话，很不高兴地说：“年轻人怎么搞这一套？太庸俗了！”袁枚对老师恭敬地说：“现在社会上人人都喜欢戴高帽子，不准备不行。说句真心话，世上有几个人能像老师这样富有德行和操中，不喜欢别人送顶帽子呢？”

尹文端一听，不禁频频点头，认为他说得很有道理，脸色也转嗔为喜了，当袁枚从老师那里回来后，同学们纷纷问他与老师谈得怎么样？袁枚把经过述说了一遍，而在独自一人的时候，内心不禁感慨：“看来，多准备些高帽子的确不错。老师那里我已送出一顶了！”

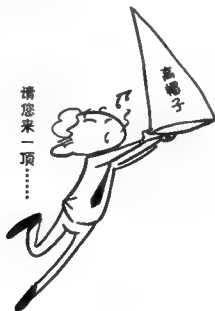
所谓，爱美之心，人皆有之。世人不但爱好美食、美色，也爱好美言，对那些不喜欢实物礼品的人来说，好话比好礼更能让他们动心。有的时候，得罪人也只是一句话的事情。尤其在你认为没有什么不妥的情况下，说出的一句实话，是最伤人的。

有两位先生共同参加一个舞会，其中一位姓李，喜欢说实话，讨厌奉承人；另一位姓王，专爱给人“戴高帽”。主办方是一位风韵犹存的中年妇人，为了礼貌起见，二人都向妇人邀舞。首先过去的是李，在跳舞的时候，他说：“您使我想起您年轻的时候。”妇人高兴地说：“很漂亮吧，呵呵，不过我现在不漂亮了吗？”李说：“很遗憾，的确是这样的。比起您年轻的时候，现在的您皮肤松弛、缺少光泽，还有皱纹。”那妇人一听，脸上像开了染缸一样，红一阵白一阵。之后，王又开始向这位妇人邀舞，他彬彬有礼地邀请妇人跳舞，并对她说：“您是舞会上最漂亮的女人，如果你能接受我的邀请，我

将会成为舞会上最幸福的人。”中年妇人一听此言，刚刚暗淡下去的眼睛顿时又闪现出神采，她高兴地伸出了应允的手。于是在王的引导下，中年妇人跳了一曲又一曲，完全沉浸在无比的幸福中。

在跳舞之后休息时，李问王：“您对她说了什么，她好像一下子年轻了许多似的。”王笑着说：“我只是对她说，你真美，如果可以的话，我真舍不得松开您的手。”李惊愕地瞪大了眼睛，气愤地说：“你这不是在忽悠人吗？她年纪这么大了，你太荒唐了！”“但是她很开心，不是吗？”两人争论不休，最后各自脸红脖子粗地走了。

其实，有的人并无恶意，就像李一样。他只是心直口快，但却不知自己的那些话是在“泼冷水”，以致让一个本来开开心心、兴致勃勃的人，被冰冷的水浇得“透心凉”，严重的甚至会让两人的关系也随之破裂。要知道冷水会伤人，可千万不能乱泼。多说好话或赞美别人的话，可以拉近彼此之间的距离，制造令人愉快的环境，就像王一样。这样，才能获得好的人际关系。



因此，我们在社交场合，就算是实话，也不能说得太直接。如果可以的话，对于你想结交的人，你可以事先打听一下，你们在交谈的时候，除了一些表面的赞美之外，不妨将他得意的事情，拿出来说一说。这样一来，不仅仅赞美了对方，在更多的时候，也让对方在公众场合显得更加尊贵起来。那么，对于你而言，他除了礼貌上的好感之外，在内心也会拉近一层距离，对你多了一层感激之情。这对于你的人际交往，是有百利而无一害的。

好话就像春风一样，吹过之时，会让人心里荡起暖意；而伤人的话则像寒风，刺得人疼痛。那么，只要你愿意从口中吹出第一道春风，你的身边就会似锦繁花，你的好运就会随之而来。这是亘古不变的道理，你学会了，便能在社交场上笑口常开、广结人缘。





## 赞美异性，借他人之口更有效

人人都喜欢听赞美的话，但是有的时候，太过直接也容易让人产生怀疑，认为你是在敷衍。尤其在异性面前，直接的赞美还可能引起对方的误解，认为你对她有好感，进而增添麻烦。所以，赞美不妨借由他人之口来说，这样，往往能更好地表达你的真诚，你也会因此更受欢迎。

赞美是受欢迎的，但太过直接的赞美，有时候也不是很受欢迎，尤其是在赞美异性的时候，更是如此。所以，如果能够借他人之口说出赞美之话，往往会有更好的效果。

人就是有这么奇怪的心理。喜欢听赞美的话，但是有的时候，因为听得太多了，也容易产生怀疑，往往会想：他说的话是真心的吗？或许只是在敷衍我吧，人前是为了讨好我，在人后还不知道怎么贬低我呢？比如：“我对阁下的仰慕，犹如滔滔江水，连绵不绝，犹如黄河泛滥，一发不可收拾。”这样的话，我们听得多了，腻了，也就再没有感觉了。古时候，皇帝的地位是至高无上的，每个人看见了皇帝，都会赞美一番，但是不是每个人都能让皇帝“龙颜大悦”就是这个道理，因为他早就习惯了。但是在别人口中听来的，就不一样了。因为“我”是不在场的，别人没有敷衍我的必要，所以，我们更相信这样的话，认为这是别人发自内心说出的真话。而且，人们也不用担心这些好话传不到对方

## 别太有心计，也别太没心计

的耳朵里，这些话很容易通过别人之口传到对方的耳朵里。那么，换个角度来说，我们如果在别人背后赞美别人，那么效果不就更好了吗？

从前有个聪明的臣子，为了讨好皇帝，便亲自编了一首民谣，让孩子们在城中传唱。结果，皇帝驾到的时候，听到了这首民谣，心花怒放，认为他勤政爱民，领导有方。于是，就给予嘉奖。同类的故事，在《红楼梦》中也曾出现。话说：史湘云和薛宝钗都曾规劝贾宝玉入朝为官，贾宝玉对此极为反感，于是他对史湘云等人赞美林黛玉说：“林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。”凑巧这个时候，林黛玉正走到窗前，无意中听到了贾宝玉赞美自己的那番话，“不觉又惊又喜，又悲又叹”，结果林黛玉对宝玉更添好感，和他互诉衷肠，感情也大增。林黛玉是个小心眼，又爱使小性子的人，如果贾宝玉当着林黛玉的面说这番话，也许林黛玉会认为这是贾宝玉在打趣她或是想讨好她。然而贾宝玉在湘云、宝钗面前称赞她，而且还不知道自己会听到，她自然就认为这样的好话是最真诚、最难得的。

尤其对象是异性的时候，这种方式更为合适。因为对于异性，直接而大胆的赞美，很容易招致误解。如果对男性直接赞美，很容易让他误解，甚至对你产生非分之想；对女性直接赞美，则容易让她觉得这是刻意奉承，觉得不真诚，甚至产生反感。这些显然都不是我们赞美的目的。因而，借他人之口，便能避免这样的嫌疑，同时，也更能体现出我们的诚实，让别人看出你的真诚，更高兴地领情。

有夫妻二人都是在医院工作的，一天晚上，在谈起科主任的时候，老公对老婆说：“主任真是个能干的人，不仅医术高超，而且为

人品行也好，在与周围的人相处时，随时都能体现出大家的风范。算是个大女人，巾帼不让须眉了。你就不行了，就是个小女人，你该多向她学学。”尽管妻子听了有点不满，但是也只是撒撒娇罢了。

后来，妻子在和同事聊天的时候，无意间将这件事情说了出来，一时间，人们都说起主任来，自然这件事情，也传到了主人的耳朵里。虽然，在嘴上没说什么，但是主任很开心，人们都看得出来。从这以后，有什么好的差事，主任总是会想到这夫妻二人。

在这件事中，主任是女人，赞美者是男人。但是，这番赞美的话，是他对自己的妻子说的，而且还有点“恨铁不成钢”的感觉，传到主任的耳朵里，当然会使她认为，这是发自内心的膜拜和崇敬。可见，借他人之口的赞美，远比当面恭维异性的效果要好多了，简直是事半功倍。

但如果我们试想一下，某女性对着一个男性说，你长得玉树临风，德才兼备……这样的结果是怎么样的？每个人都是有些自恋的，都希望得到异性的青睐。就算是结婚了，也不例外。所以，很多时候，因为这个不恰当的赞美便引起了误会。如果你要称赞对方的话，不如选择背后的方式。在背后赞美异性，既让对方愉悦，又能收到赞美的效果，这比当面说“小姐，你真是太美了！”更让人舒坦。

任何事情都不是绝对的，任何事情，也都是有方法的，关键就在于你有没有采用最恰当的方式。只要你用了最好的办法，那么你得到的肯定就会比别人更多。



## 恭维别人要恰到好处，不留痕迹

有的人说了好话，恭维他人，得到了欢迎，而有的人也说了好话，却遭人反感，成了“马屁精”。关键的一点，就是恭维的话，有没有说得恰到好处。所以，我们就算是拍马屁，也要拍得不留痕迹！

现实生活中，有的人喜欢说好话，说奉承话，却被别人当成令人生厌的“马屁精”；有的人同样喜欢说好话和奉承话，却被人当成真诚的赞美，并受人欢迎。为什么差别这么大呢？

差别就在于他们所说的好话是否恰到好处，你说的话，别人是否愿意接受，是否能承受得起。因为当人们发现你言过其实时，常常因此感到他们受到了愚弄。所以宁肯不去恭维，也不宜夸大无边。因而，过分粗浅的溢美之词同时会毁了你的名声和品位。不论用传统交际的眼光看，还是用现代交际的眼光看，阿谀谄媚都是一种卑鄙的行为。正人君子鄙弃它，小人之辈也不便明火执仗应用它，即使被人号称的“拍马行家”或“马屁精”，也会对这种行为嗤之以鼻。孔老夫子有语：“巧言令色鲜矣仁。”毛泽东生前也多次批评过吹吹拍拍、拉拉扯扯的庸俗作风。可见，阿谀谄媚者，无仁无义，俗不可耐。虽然人们喜欢听赞美的话，但要是你的赞美变成了谄媚，任何人都是不愿意接受的。

有个人在一次宴会上结识了一个长得很像某个电影明星的人，为

了方便以后业务上的往来，此人便想和“电影明星”结交。于是，他一开口就说道：“你长得真像电影明星，简直是一个模子里刻出来的！”的确，无论是他的容貌还是气质都与那位演员非常相似。一般而言，说某人很像名演员，是一种恭维之词，被称赞的人通常不会不高兴，但“电影明星”反应却不同，听了那人的奉承后，原本不喜欢开口的他，变得更加沉默了。因为他了解自己的缺点，那就是容易给人一种冷漠的印象，而那位电影明星在屏幕上所扮演的，大多也是大奸大恶之徒。所以，如果说他酷似那位电影明星，这根本就不是赞美，而是在讽刺。而对方却没有意识到，乱说一通，自然会招致别人的反感。

所以说，好话要说在点子上，恭维别人要恰到好处。在我国历史上，清朝的和珅在此点做得非常完美。

清朝刊印二十四史时，乾隆非常重视，常常亲自校核，每校出一处差错来，觉得是做了一件了不起的事，心中很是痛快。和珅深知这一点，为了讨得乾隆的欢心，在抄写给乾隆看的书稿中，故意于明显的地方抄错几个字，以便让乾隆校正。这是一个奇妙的方法，这样做显示出乾隆学问深，比当面奉承他学问深能收到更好的效果。皇帝为此很是开心，尽管表面上批评了和珅，但在和珅面前的得意之色，是人所共见的。

有一次，乾隆与和珅说起江南的风光，叹息说：“朕想去江南游历一次，但是又考虑南北路途遥远，还劳民伤财，所以迟迟未下决心。”和珅听了赶紧说：“圣祖皇帝南巡过六次，臣民也并没有怨言，反而都称颂圣祖功德甚高。”说完，还举出了古时君主免葬等的例子，向乾隆阐述巡幸乃是古今盛典。乾隆生平最喜欢效仿圣祖，又

喜欢学习免舞，和坤的一番话，正说到了他的心坎上，于是他便高兴地说：“你真是朕的知己！”然后降旨准备南巡。

和珅工于心计，头脑机敏，善于捕捉乾隆的心理，总是选取恰当的方式，博取乾隆的欢心。他还对乾隆的性情喜好、生活习惯，进行细心观察和深入研究，尤其对乾隆的脾气、爱憎等更是了如指掌。往往是乾隆想要什么，不等乾隆开口，他就想到了，有些乾隆未考虑到的，他也安排得很好，因此，他很受乾隆的宠爱。



所以，我们要恭维别人，切不可让自己变得谄媚，而要向和珅学习。对于一般情况而言，我们的恭维总离不开以下几点：

首先，好话要说得得体，说的应该是别人的长处，而不是短处。每个人都喜欢听赞美的话，听到后多少会觉得沾沾自喜，除非对方说得太离谱。因此，在对别人说好话时，首先要有一份诚挚的心意及认真的态度，这样才能让你发现对方的“闪光点”，而你说的時候才能让对方觉得真诚、受用。如果说话的态度轻率，就容易被对方识破，并且令对方

产生不快的感觉。

其次，尽量谈对方关心的事情，或是得意的经历。每个人都非常重视自己，喜欢谈论自己，希望别人也重视自己、关心自己。如果你和他谈出他得意的事情，实际就是在恰到好处地赞美他，他肯定就会对你大有好感。

最后，“吝啬”一点，不能挥霍自己的赞美。在任何时候，都不能逢人就夸，大手大脚地将赞美到处乱扔。对于自己还不太了解的人，最好不要急着恭维、赞美。要等你找出他的喜好后，才能用对方喜欢的方式进行赞美，这样才能收到效果。最重要的是，如果随便地恭维别人，也许会产生反效果，因为有的人根本不吃这一套。所谓一个萝卜一个坑，不同人，就用不同的赞美方式。

恭维有时像一个谎言，奥妙存乎于心，不一而足。如果你能碰触别人的内心，那么，你就是成功的。否则，再好的话，也不会给你带来好处。所以，恭维不是目的，而是手段。因此，我们在平时与人交流时，实在是有必要注意自己的说话方式，在说话之前应该好好想想，这句话会让别人喜欢，还是让人心生厌恶。这是与人交流时的大前提！



## 喜怒不形于色，别让人一眼看穿你

做人要是喜怒皆形于色，则很容易暴露自己不成熟的一面，以及自己的心思。因而，总会被他人认为不可靠，不足以重用，或是在斗争中暴露心思，而受制于人。所以，要想在社会上行走顺利，我们必须控制自己的情绪，不能让别人一眼看穿。

关于人的分类，除了从性别上分为男女，从年龄上分为老少外，从人性而言，还可以分为简单和复杂。所谓复杂就是有心计，喜怒不形于色，让人看不透，把握不住。这样的人，自然是难以战胜的。而简单，则是喜怒皆形于色，别人一看就知道他在想什么，要做什么，因此，这一类人在社会上往往总是受制于人。

那么，到底是复杂好，还是简单好呢？从不同的角度来看，可以说是各有千秋。有人认为复杂一点好。然而，有人也认为简单才更好一点，认为这是“率真”，是一种很可爱的人格特质。但是就人类社会来看，复杂的人才更容易把握人的心理，在各方面来看，还是略胜一筹的，太过简单，不怎么适合在社会上行走。

首先，就情绪而言，简单的人，总是不能控制好自己的情绪，给人的印象就是不成熟，还没长大。不说你也知道，只有小孩子才会说哭就哭，说笑就笑，这种行为会被大人说成是天真烂漫，但发生在成年人身上，人们就不免对这个人的格发展感到怀疑了，就算不当你是神经



病，至少也会认为你还没有长大。那么别人会对你失去信心，因为别人除了认为你“还没长大”之外，也会认为你没有控制情绪的能力。这样的人，往往是被认为是需要再成长的人，而不能委以重任。

西汉时的窦婴是孝文帝皇后哥哥的儿子。汉武帝建元二年，他被封为魏其侯，他喜欢蓄养宾客，天下不少的游士都依附于他。当时，桃侯刘舍被免去宰相的职务，皇上准备任用窦婴，但太后多次向皇上提出“魏其侯喜欢沾沾自喜，行为不定，很难担当得起宰相的责任”。于是，武帝最终没让他为相。

其次，按捺不住怒气，伤人伤己。发怒有很多坏处，对自己和别人都是不利的。人在发怒的时候，总是会牵连无辜，久而久之，必然会伤害到你的人际关系，让自己陷入孤立的境地。另外，就发怒本身而言，对事情的解决于事无补，而且还会作出错误的判断和决定，导致不堪设想的结局。

宋磊是个比较内向的人，在生活上遇到什么不顺利的事时，总是难以按捺心中的怒火。在刚毕业的时候，虽然工作踏实，但因为和大学的女友分开了，工作上一遇到一点不满，就全写在脸上；生活上有一点困难，也乱发火。久而久之，人们都认为这样的人太危险了，渐渐地，都开始疏远他。所以在一年之后，宋磊已经没法再待下去了，于是被迫辞职了。以后，很长的一段时间都没有再找到适合的工作，生活也渐渐地陷入了困境。

最后，简单的人不善于掩藏，心里有什么都表露出来，这样难免让别人看穿你的心思，流露出自己的真实目。因此，在竞争中或斗争中，

往往会受制于人。

《十月围城》中有个大个子和尚是个爱花之人，在遭遇不明人物——谢霆锋扮演的车夫时，二人发生了冲突。虽然大个子人高马大，但是在二人动手时，大个子却处处被动，原因就是大个子流露出了对盆栽的爱惜。所以他每次进攻的时候，车夫就将盆栽往地上丢。这样一来，虽然实力悬殊，但为了救花，大个子对着瘦小的车夫却也无可奈何。

当然，这只是电影，在现实生活中，如果我们不能学会掩藏自己，那么便会遇见很危险的事情。因为一不小心，别人就会抓住我们在乎的东西来要挟我们，如果是在斗争的情况下，我们的结局就是落败了。

所以，在社会上行走，控制情绪是很重要的一件事。当然，我们不必让人觉得我们阴沉不可捉摸，但情绪的表现绝不可过度。在任何时候，都给人一种沉稳、老练的感觉，是最好不过的了。

然而，人非草木，真的受到了刺激，我们有的时候也难以控制自己的感情。这个时候，我们该怎么办呢？以下几个方法，有着不错的效果，建议大家尝试一下：

首先，迅速分析一下事情的前因后果，再采取表达情绪或消除冲动的“缓兵之计”。尽量使自己不陷入冲动鲁莽、简单轻率的被动局面。比如，当你被别人无聊地讽刺、嘲笑时，如果你顿显暴怒，反唇相讥，则很可能引起双方争执不下，怒火越烧越旺，自然于事无补。但如果此时你能提醒自己冷静一下，采取理智的对策，如用沉默为武器以示抗议，或只用寥寥数语正面表达自己受到伤害，指责对方的无聊，对方反而会感到尴尬。

其次，转移注意力。一般都是触动了自己的尊严或切身利益，很难

一下子冷静下来，所以当你察觉到自己的情绪非常激动，眼看控制不住时，可以及时采取暗示、转移注意力等方法来自我放松，鼓励自己克制冲动。根据现代生理学的研究，人在遇到不满、恼怒、伤心的事情时，会将不愉快的信息传入大脑，逐渐形成神经系统的暂时性联系，形成一个优势中心，而且越想越巩固，致使不断加重；如果马上转移，想高兴的事，向大脑传送愉快的信息，争取建立愉快的兴奋中心，就会有效地抵御、避免不良情绪。

最后，赶快离开现场，让不良情绪消退再回来。这是最快捷的办法，但是“逃”也要讲究一个姿态，千万不能是落荒而逃，而是摆摆手，潇洒地离开。若是到了没有地方可暂时“躲避”，那就深呼吸，不要说话，这一招对克制情绪特别的有效。

社会是复杂的，在面对这个社会的时候，我们有时也要同样以复杂的心态来面对，所谓适者生存便是这个道理。如果你已经有了足够的实力，那么恭喜你；如果你的功力还不够，那么从现在开始就行动起来，能帮助你的人，只有你自己。



## 朋友亲不算亲，对朋友也不能掉以轻心

无论是什么样的人，一般都是将自己的利益放在第一位，如果你的存在，有威胁到朋友的可能，或者有可利用的机会，人性中最自私、最残酷的一面，还是会经常表现出来。所以，对待朋友，我们也不能掉以轻心。

所谓朋友，是指人与人之间的一种联系，准确来说，是在情感上的沟通，而形成的一种亲密关系。但是，朋友与朋友之间相处时，也不能掉以轻心。有时候，一不小心，也会着了朋友的道儿，最后陷入困境。

当然，这种说法是有些残酷的，也是我们所不愿意接受的。但是，无论是什么样的人，一般都是将自己的利益放在第一位的。如果作为朋友的你，有威胁到他的可能，或者有可利用的机会，那么，人性中最自私、最残酷的一面，还是会经常表现出来。在我国的历史上，就有很多这样的例子。

战国时期，商鞅受秦孝公之命，率军抵达魏国吴城，准备攻打魏国，实行领土扩张。吴城原是魏国名将吴起苦心经营的地方，地势险要，工事坚固，是易守难攻之地。眼看着硬攻不成，正在一筹莫展之时，商鞅得知魏国守将是与自己曾经有过交往的公子昂，顿时心中大

喜。他马上给公子昂写了一封信，信中说：咱们两人当初情深意笃，不亚于手足兄弟。如今各事其主，但不愿心兵戈相向，表示会立即退兵，并表示要见公子昂，以便叙叙旧情。

公子昂不知是计，看罢来信，又见秦军退兵，非常高兴，马上回信约定见面日期。商鞅见公子昂已钻入了圈套，暗地里在会谈地点设下埋伏。会谈那天，公子昂带了三百名随从到达约定地点，见商鞅带的随从从很少，而且全部没带兵器，便更加相信对方的诚意，会谈气氛十分融洽，两人重叙昔日友情，表达双方友好的诚意。商鞅还摆宴款待公子昂，公子昂兴冲冲入席。就在这时，忽听山上一声号令，伏兵从四面围过来，公子昂和三百名随从还没反应过来，便全部被擒。商鞅随后利用被俘的随从，骗开吴城城门，占领了吴城。在这种情况下，魏国只得割让河西一带，向秦求和。

商鞅这一招，便是在友谊的掩盖下，暗藏杀机。表面上装出谦厚，和蔼可亲，以假诚恳诱取真诚恳，以假同情换取真同情，实际上，却使对方在不知不觉中钻入自己设的圈套。同样的故事，后来在秦国又发生过一次。

当秦国准备吞并六国之时，身在韩国的韩非忧心如焚，屡次向韩王提出书面建议，请韩王变法而治，修明法制，去邪枉之臣，用功实之士。然而，韩王却不加理会。而当秦王看到韩非所著的《孤愤》《五蠹》《内外储》《说林》《说难》后，却对韩非十分欣赏。

公元前234年，秦王发兵韩国。韩王派韩非为使，到了秦国，韩非上书秦王，说：“秦国拥有广大领土，军队号称一百万，纪律森严，天下无人不知。请大王采用我的方案，若不能一举成功让诸国臣服，大王就把我杀了，作为对大王不够忠心的惩戒。”秦王看了以后，评

然心动，于是便有了重用韩非的打算。

当时，曾与韩非为同学的李斯，也在秦国，而且两人素有交情。李斯知道韩非很有才智，但害怕韩非得到重用之后，自己会被冷落。所以，在表面上，他依旧保持着友善的面孔，对韩非的才能大加吹捧，并保证帮助他在秦国实现其治国的理想。然而，在秦王面前，却又把韩非说得一无是处。尤其是秦王询问韩非所提的意见时，李斯更是借此来攻击诽谤韩非，说：“韩非是韩国的公子。大王的目的是吞并天下，而韩非不可能忘情韩国，全心全意效忠秦国，这是人之常情。但送他回国也不是办法，以他的才能，万一韩国重用他，将成为我们的后患，不如设法除掉他。”秦王同意了李斯的意见，遂将韩非逮捕监禁。韩非上书求见秦王，希望当面说明白，而李斯从中作梗，秦王未接见。李斯又派人假惺惺地去狱中看望韩非，并送去毒药，让韩非自杀。公元前233年，韩非服毒自杀于云阳狱中。

李斯在韩非面前把自己装扮成韩非的同学、朋友，但在秦王面前却极力攻击和陷害韩非，并置之于死地，以确保自己的地位。通过这些故事，我们应该明白，一个人为了实现自己的目标，往往都会变得异常残忍，朋友更多时候被当做踏脚石。

所以，就算再好的朋友，我们也要多一个心眼，尤其是在有利害冲突的情况下，我们更应该留心。而与朋友之间的相处，我们也该保持适当的距离。因为距离太近，就会让友谊失去必要的生长空间。许多人都有这样的体会：亲密的人之间经常发生摩擦和矛盾，反倒不及初次交往的人容易相处。很多家庭成员间常常相互埋怨，正是这种情况的表现。按理说应该是交往得越深就越容易相处，人际关系也越好，可事实并非如此。所以说，人和人之间适当地保持距离，为彼此的心灵留下一点空间，这也许是维持人际关系的重要法则之一。

诚然，我们应该忠于我们的朋友，珍惜朋友，但是，为了维护自身的安全和利益，又不得不防着朋友。也许我们有时对朋友是多虑了，但是总比在受到伤害之后，再发现自己交错了朋友要好。



## 不要轻易“对天发誓”，小心“面子”压死你



朋友之间，该帮则帮，但不该帮或帮不上的时候，千万不要因为情面而信誓旦旦。否则，无法兑现诺言不说，还容易辜负别人对你的希望，耽误别人的安排，害人又害己。



朋友之间，是该讲情面的，而更多的人则是好面子，生怕在朋友面前被小看，所以为了面子，很多时候，都打肿脸充胖子。最常见的一种现象，就是在朋友求助的时候对天发誓，信誓旦旦地表示自己一定能办到。

其实，这种做法是很愚蠢的，无论是对自己，还是对朋友而言，都是有伤害的。然而，有的人说，我并非是要面子，只不过朋友既然开口了，就算是勉为其难，我也要尽量帮忙啊！不然，朋友之间，不就显得生分了吗？前面我们说过，朋友之间，要救急而不救穷。但是，就算是救急，我们也要考虑到自己是否有能力承担下来。否则，自己答应了，到时候诺言又不能兑现。这不仅仅是让朋友失望，而且还会耽误朋友的事情，从任何角度来说都是有百害而无一利的。

三国时的蒋干就是这样一个人，他自以为了不起，认为自己的口才可以同春秋战国时连横、合纵的雄辩天才相比。所以，他向曹操自荐说：自己可以去说服周瑜投降于曹操，而且信心十足。于是，他身



着青衣小帽，外带一个书童，乘着一叶扁舟就去见周瑜了。然而，蒋干高估了自己，也低估了周瑜。想年纪轻轻便能统帅百万军队的周瑜，岂是一个同窗的说客可以动摇的？所以，他来到周瑜的兵营，连三句半都没说上，就被周瑜玩得团团转。最后，却中了周瑜的反间计，带回的密信让曹操上了当，损失了蔡瑁、张纪两员大将。

所以，千万别逞强，说不定你还会将事情搞砸，对于办不成的事，要老实地说，没什么不好意思的。蒋干就是太自不量力，事情没办好不说，居然还上了人家的当。办不了的事情就是办不了，朋友之所以来找你，就因为他也办不成，别为你帮不上别人的忙而不好受，与其搞砸了一件事，还不如乘早拒绝，免得误人误己。

然而，中国人把人情、情面看得太重，我们在文中也曾多次提到。有的时候，我们也真的是不想让自己蹚浑水。可是，自己要是受过别人的恩惠，那该怎么办呢？

首先，有些事情，不该办时就不能办。一旦办了，可能就违法、违情、违理，使自己或别人遭受名誉、经济或地位上的损害。当有人违背你的人格信念而托你办事时，你也绝不能贪图一时之利，而不负责任地答应他、纵容他，一定要慎重考虑可能引起的不良后果。比如：有人想陷害别人，编造假的事实，求你出面作伪证，或者有人想让你同他一起干违法乱纪的勾当。这样的事情，就是不该干的，你做了，迟早会后悔不及。

其次，讲究拒绝的方法。固然，一开始就斩钉截铁地说“不”，委实不妥，然而，不要因此而放弃表示拒绝的权利。办不到的事终究还是办不到，把这一点搞清楚，然后尽早设法向对方恳切地表白，才是真正的相处之道。也许如此一来，请求你的人可能会暂时表现出失望，但总比中途反悔要好多了。另外，倘若你不仅具备了拒绝的勇气，同时还

具有为对方设想的智慧，那么就已经掌握到了拒绝的艺术诀窍。如何为对方设想呢？譬如，自己帮不上忙的事，也许自己所认识的人却有些能力。此时不妨运用自己的人际关系为对方铺路。如果成功的话，对方必定会对你深表感谢，即使失败了，对方亦会自觉不宜过分强人所难而打消对你的请求，也同样会有感于你的诚意。

最后，努力避免欠下朋友的人情。朋友之间来来往往，提点礼物，都挺正常，那些不在上述之列，带有明显功利目的的朋友，是可以看得出来的。今人与古人不同。今人的生活速度已提高许多，请朋友办事的速度也大大提升。假如一个并不经常见面的朋友，却在一天忽然登门，你可千万别奇怪。或者常见面的好友，带的礼物超乎平时的贵重，你也要心里有数。而在平时，朋友之间互赠礼品，或是请客吃饭，也是常有的事情，要是这也拒绝，难免不近人情，自己也很难和朋友保持良好的关系。但是，我们有一个办法可以解决。有句古话叫做礼尚往来。别人带来的东西，或是请客吃饭，你都可以收下。但你必须将这个人情送出去。你要去回访他，带着差不多的恩惠，两下扯平，也不会伤了和气，这没什么不好意思的。当然，要是为了避免尴尬，你可专找一个人家不在的时刻去，不至于正面接触而引起双方的难堪。另外，我们要注意一点，那就是脑袋转得快些，知道对方是谁，要弄清关系网，搞清朋友圈，然后，再想想该接受还是推掉。一概而论的话，难免会落入狭隘。

所谓：成也萧何，败也萧何。我们很多时候，为朋友办事，是为了加深彼此间的感情。但是有的时候，事与愿违，就是因为我们无办事能力，却大包大揽，什么都硬扛下来，最后导致恶果。所以，任何时候，面对任何人和事，我们都要理性看待。分析有利的一面和不利的一面，只有综合这些，我们才能真正地实现我们的目的，而不偏离正常的轨道。



## 水至清则无鱼，学会与各色各样的人打交道

不管在什么时代，人际关系的存在总是必需的。为了生存在这个社会，我们不得不和各色各样的人打交道；为了适应这个社会，我们必须学会与各色各样的人打交道。所以，我们必须要做到和而不同、兼容并包。

古语云：“水至清则无鱼，人至察则无徒。”意思就是说，水太清了，鱼就无法生存；而对人的要求太高了，也不会有人愿意和你交往。所以，在有些时候，我们要降低对别人的要求，放低自己的姿态，学会和各色各样的人打交道。



人是一种群居的生物，在这个社会上生存，不仅仅要靠自身的能力，更重要的是人际关系。很多人不缺乏自身的能力，但是并没有得到太大的发展。真正的原因，就是因为自己的路太窄，没人愿意过来帮自己一把。人生面对的很多问题，比如择业、创业，或是升职，都需要一个可以为我们引路的人。虽说，21世纪的竞争就是人才的竞争，但是，我们也要明白一个事实：随着信息技术越来越发达，各个国家的教育设施越来越完善，所谓的人才，已经比比皆是。有人曾开玩笑地说，现在的大学生多如牛毛，在大街上随便找一个卖饮料的、发传单的，都可能是大学生。虽说这个说法有点夸张，但也要承认大学生为数之多，这是个不争的事实。因而，不管在什么时代，人际总是第一的。这个规则是自古就有的。

据史料研究，白居易是一位相当内向的文人，尽管在成名之前，就才高八斗，但却没有任何名气，不被世人所知。由于生活所迫，白居易不得不硬着头皮毛遂自荐到当时的社会名流顾况之处拜访。对于初出茅庐的白居易，顾况之开始时对他不屑一顾，还出口讥讽他说：“长安米贵，要在此地居住下来可不容易！”可是，当他读了白居易的那首《赋得古原草送别》时，对白居易的看法立即就不一样了，虽然开头两句：“离离原上草，一岁一枯荣”平淡无奇，可是看到后两句“野火烧不尽，春风吹又生”时，就拍案叫绝，叹道：“有如此之才，白居易易！”于是，就大力地推荐了他。经此之后，白居易很快就变得家喻户晓，在长安站稳了脚跟，成为了名动一时的大诗人。

试想一下，如果白居易没有得到顾况之的推荐，又怎能展现出自己的才华，为世人所共知呢？所以说，我们生存在群居的社会中，就难免要和别人在一起打交道。而且随着年龄的增长，我们经历的人也会越来

越多。如果，我们还是抱着心中至清、至察的思维，难免会让自己走入绝境。

有一个人，曾经在某城市政府的领导身边做秘书。这时，他的一位朋友整日围在他身边，不弄不离，平时竭尽殷勤。然而，好景不长，后来这个人的“靠山”被调走了，从此之后，他的那位朋友便再也没有这么殷勤了。有时候，很久都见不到一面。此人感到不满，认为朋友和自己交往完全是为了巴结“权贵”，而不是将自己放在心上。心生愤恨之下，便断然和其绝交。

后来，该人又在旧朋友的酒桌上遇到了一位朋友。但深交下去，发现对方有很多的毛病，如几杯辣酒下肚，有人提出要办什么事，这人就会主动接茬，向人家海口承诺，说什么认识多少人、什么可以接多少业务等，似乎天地都为其所主宰。而到了第二天，很多承诺的事情都被其遗忘了。时间一长，该人又觉得跟这个朋友有点“不相为谋”的味道，不自觉之中就疏远了他。

然而，就在此人感到孤独的时候，他曾经的那两位朋友，依然是高朋满座，重复着他们的“为朋之道”，而且还混得风生水起。

其实细想起来，在他们的交往中，该人在交友的时候，彼此之间不是没有滋生出友谊来，只是这个“察”字起了作用。认为别人都是为了某种利益，或一时的痛快而和自己结交，是不够诚心的。因为太过较真，虽然让自己对友谊的看法变得越来越清，但是身边的朋友却像鱼儿一样离他远去了。

当我们和朋友发生矛盾的时候，我们可以理解为朋友的不是，可以为自己找到充分的理由。但是当朋友一个个离我们而去的时候，我们就要考虑，到底是我们自己的错，还是别人的错？这是个很具辩证性质的

问题。但是在大多数情况下，如果是我们“太清”，错的却也往往是我们自己。

我们生存在人类社会的大环境下，我们只能适应社会，而不可能让社会随着我们的意愿而发生改变。所以，这个社会存在的，绝大多数也该是合理的。昔年，孟尝君豢养门客三千，有知识渊博者、治国安邦者，也有鸡鸣狗盗者。相比之下，人们都愿意和前两者结交，认为他们才是有助于自己在精神上、物质上得到升华的人物。可是，一次孟尝君受困，则正是这些鸡鸣狗盗者救了他的命。如果孟尝君也拒绝同这些人交往的话，那么，在危险的时刻，自然会被社会所“淘汰”。所以，为了生存在这个社会，我们不得不和各色各样的人打交道；为了适应这个社会，我们必须学会与各色各样的人打交道！

那么，我们也就必须抛弃这种至高、至清、至察的态度。所谓君子和而不同，我们不一定非要每个人都合乎我们的准则。所以，宽容的态度，便是我们学会与人打交道的首要条件，也是必需的基础。当然，所谓“不同”也是在一个不违反社会准则的前提下存在的。如果，和黑势力甚至是恐怖分子也能“和”的话，那就大错特错了。



## 君子之交淡如水，友情骤升要当心

越是美好的表象背后，往往都掩藏着不可告人的秘密。而当任何一种关系发生变化的时候，往往也伴随着很多其他的变化。所以，当友情突然升温的时候，我们就需要注意，因为这可能是别人对你撒下的诱饵。

朋友之间的交往，本应该是平淡的，没有任何功利性质的。但这也是冠冕堂皇的话，很多时候，朋友也是建立在利益的基础上的。所以，人与人之间，有时算不上真正的友谊，只能说也是一种合作关系。然而，人们总是会被一些表面的现象所迷惑，在阳奉阴违之下，总是很难明辨是非。对于朋友，也是同样的道理。不过，有一种情况是我们有迹可循的，那便是在友情突然升温的时候，这时需要我们注意。

在自然科学上，有种说法，叫做量变引起质变。而在“质量守恒定律”的法则上来看，质变往往也会引起量变。怎么理解呢？打个比方来说，如果在打仗的时候，你方有一百人，而对方只有十个人，这个时候，数量上的差异，使彼此双方产生的心态是不一样的。这就是数量的不同，而引起了人们内在心理的不同。同样，如果你这方的一百人都是贪生怕死之徒，而对方十个人却个个视死如归。一旦打起仗来，结局可能是一百人有五十人逃亡，五十人被杀死，而对方则毫发无伤。这样，心态的不同，也会让战争双方的死伤不同。朋友之间的交往，也是同样

的道理。如果把交往的频率、态度等看成量变，而彼此之间的感情看成质变，那么，当“质变”产生的时候，彼此之间交往的频率、态度等则会发生变化。这种“量”的变化，是宏观的，我们可以轻易地体察。

那么，如果我们与朋友之间的交往发生了这个变化，也间接地说明了彼此间的“感情”发生了变化。当然，交往频率的增加、态度更加贴心是一种友好的表现。本来，我们应该高兴才是，为何又要当心呢？

从一般情况看来，朋友之间突然一下变得“亲热起来”都是有一些原因的。比如，因为爱人的原因。如果两个男人只是好朋友，而他们的对象却是两姐妹，若是结婚的话，他们便成了亲戚，关系自然更深一层了。但是，对于这种“升温”，你只能看到表面的“量变”，而看不到内在的“质变”，那么只能说明一个问题，那就是这个内心的变化，是带有特殊目的的。比如对方有求于你，就可能一下子和你亲热起来，联系紧密了起来。而在未告知你之前，你是无法得知的。所以，在面对这样的情况时，我们必须当心。否则，一不小心，你就会被这种骤升的高温“灼伤”。

唐朝宰相李林甫，是个阴险的人。和人接触时，外表上总是露出一副和蔼可亲的样子，嘴里尽说些动听的“善意”之言，但实际上，他的性格非常阴险狡诈，常常暗中害人。有一次，他装作很诚恳的样子对同僚李适之说：“听说华山出产大量黄金，要是开采出来，可是一笔大大的财富啊，可惜皇上还不知道。”暗示李适之报告皇帝。李适之信以为真，连忙跑去建议唐玄宗快点开采，玄宗一听很高兴，立刻把李林甫找来商议，李林甫却说：“这件事我早知道了，但是华山是帝王‘风水’集中的地方，怎么可以随便开采呢？别人劝您开采，一定别有用心！”玄宗一听，深以为然，从此更加宠信李林甫，对李适之却渐渐疏远了。



李林甫和李适之只能算是同僚的关系，根本算不上朋友。可是，李适之对李林甫的“亲热”行为一点防范意识都没有，结果自然会上当了。

前面我们也说过，结交朋友要宽容，可“和而不同”。而大千世界，什么样的人都有，我们不可能对身边的每个人都了解。而且就算你认为了解也是没有用的，因为时间在走，人也会改变。我们常看到曾经内向、羸弱的人在经历世事之后，也会变得深沉；而志向高远的人，在现实的压力之下，也会变得现实，甚至颓废。因此，我们不能总是抱着同样的一种眼光看人，不管是好的，还是坏的。因为我们看到的很可能都是片面的。于是，这个提防之心，不仅仅局限于所谓的仅仅是合作者的浅层关系，就算是深层的关系也不能大意。

而且，我们在发现这种“升温现象”之后，最好能查明真相，这样可以做到心中有数。所谓：凡事预则立，不预则废；又云：有备无患。所以，在尽可能的前提下，对别人的突然加热友谊行为要做到有所防范。

当然了，很多事情是我们不明白的，也无法在短时间内弄明白的。那么在这个时候，你要相信一条“打不起，要躲得起”。或许，很多人看来，这种做法太过小心。但是，小心才能驶得万年船。

世间女子皆爱玫瑰，却不知玫瑰花下自有锋芒，当你去采花的时候，一不小心总是会被扎得满手是伤。所以，我们要明白，越是美好的表象背后，往往都隐藏着不可告人的秘密。而且，越是美好，越是危险；诱惑越大，危险越大。



## 交友只可“文火”煲，“熊熊烈火”要不得

人们常说：小人之交甘若饴。所以，在交朋友的时候，切忌风风火火，急功近利。否则，会引起别人的猜忌和不安，因而拒绝与你交往。那么，你就不得不花点时间来“慢炖”，让别人了解你，信任你，这样才能建立和谐的友谊关系。

人生在世，不会孤独百年。朋友，总是不可缺少的。但有的人在交朋友的时候，总是风风火火，恨不得立即将感情升温，和对方成为“千年老友”。这样一来，往往是南辕北辙，会让我们事与愿违。

当然，热情是需要的，没有了热情，往往会冷落了气氛，交往自然不顺。但是热情也不能过度，一旦过度的话，则会引起别人的猜忌和不安，认为你是有所企图。从心理学的角度来看，每个人都有潜在的防卫意识，因而对于不同的人而言，彼此之间的距离也是不一样的，如果对亲人来说，则会近一些，如果是初次相识的人，这个距离就会远了。所以，我们过分的热情，就是触碰到了别人的心理防线，自然会遭到别人的排斥。

张凡是个健谈的人，不管见到什么人，都能聊得很开心，有一次在朋友的宴会上，认识了一个朋友叫李建。这个李建性格有些内向，说话不是很多，但张凡觉得李建为人还不错，也听说过一些他的事

情，于是想结交这个朋友。

虽说是一回生、二回熟，但张凡也太过热情了。有事没事，都喜欢找李建一起出来喝酒。刚开始的时候，李建磨不开面子，来过一两回。但到了后来，就不再迁就了。有一次，张凡又找李建一起去喝酒，而李建则说自己还有工作没做完，没有时间，说了两句抱歉的话之后，便挂了电话。在张凡看来，他们彼此是好朋友了，但在李建看来，彼此并不是很熟悉，对于张凡的热情，李建总觉得有些不适应。所以，当张凡再次靠近的时候，李建毫不犹豫地选择了回避。

这个故事中，张凡就是没有考虑到对方的心理感受，而是一厢情愿地和别人套近乎，这样则很容易越界，遭人拒绝了。尤其是在与有身份的“贵人”结交时，更需要注意此点，否则可能会遭到更直接无情的拒绝。

李平是个比较上进的人，一次通过亲戚认识了一位大领导。为了方便自己事业上的发展，此后就时不时地往那大领导家跑。虽说是有亲戚这道关系，但是李平在与之交往的时候，显得太过于频繁了。所谓大领导自有大领导的事情，哪会总有工夫来应付他。一段时间之后，领导就觉得烦了，说彼此只是泛泛之交，没必要这样热乎，要他以后不要再打扰自己了。经此之后，二人便断了联系。

对于大领导这样的达官贵人，相信每个人都想结交，但是，在和这类人交往的时候，我们要明白一个道理：他们有权有势，必定会有很多人来巴结。而对于前来的人，他们是见得多了，本来就心存鄙视。另外，为了避免不必要的麻烦，他们也肯定会将用心不良者拒之门外。而故事中的李平则忽视了这些，他所遭遇的一切也就理所当然了。

所以说，交朋友不能太过热情、急功近利，而是要用文火来慢炖。前面我们说过，每个人都有心理防卫的意识。在不了解你的情况下，他是不敢轻易和你交朋友的。毕竟社会太过复杂，什么样的人都有。所以，为了能得到别人信任，只有通过日积月累，让别人慢慢地认识你、了解你，之后才能接受你。有句话说：路遥知马力，日久见人心。这也是很多人处世的一个法则。

张扬和余力是大学时期的校友，毕业之后，在同一城市工作。几年之后，张扬开了自己的公司，身价一下子显贵了起来。而余力则一直稳扎稳打，在一个外企里面上班。

有一次，同学聚会的时候，昔日的同学们都聚在了一起，当然其中也包括张扬和余力。自然，张扬成了全场的风云人物，大家都围着他转，并表示以后要张扬多多照顾。虽然余力也很羡慕张扬，客气了几句之后，却没有像其他同学一样奉承张扬。有人说余力不识时务，然而余力也只是笑笑。

时间过得飞快，转眼间，就是两年。在这两年里，这一班的同学们，有的越走越高如张扬，但也有的越走越低。而这些混得不好的同学，则总是围着张扬转。余力则依然故我，和张扬维持着一种平淡的交往。所以，在两年后的聚会中，朋友们再次围着张扬的时候，却猛然发现，只有余力，才是最能和张扬谈得来的。

人们常说：君子之交淡如水，小人之交甘若醴。真正朋友之间的交往，平时并不见得有多么亲密，接触不见得有多么频繁，甚至有可能相隔很远。而小人之交就是另外一回事了，表面上亲密无间，好像关系好得不得了，但是在真正需要付出的时候，却又一个个躲得远远的。对于这样的小人，人们是很排斥的。

所谓：冰冻三尺非一日之寒，滴水穿石非一日之功。友谊的建立，怎么可能那么容易？要想建立和谐的、真正的友谊，是一定急不得的，否则，心急就吃不了热豆腐了。



## 第6章

### 人脉的心计

人脉是成功的关键，人脉是成功的基石，人脉是成功的桥梁，人脉是成功的阶梯。









## 善于投资“人情生意”，以备不时之需

求人的滋味是不好受的，但别人欠你人情，那就不一样了。在你需要帮助的时候，除了过河拆桥的那种人，一般都会抱着“报恩”的心态，来还你这个人情。所以，我们要学会做“人情投资”，以备不时之需。

善于理财的人，在平时都会注意储蓄，以便在需要的时候拿来应急。所以，在生活中，我们不妨做个储蓄“热情”的高手，多多投资“人情”生意。那么，在我们遭遇困难的时候，自然就会有人为我们伸出援手了。

那么，怎么投资人情呢？一句话，平时给别人多施恩惠，让别人欠你人情。我们知道，求人的滋味是不好受的，往往都是要看别人的脸色。然而，要是别人欠你人情，那就不一样了。在你需要帮助的时候，除了过河拆桥的那种人，一般都会抱着“报恩”的心态，来助你一臂之力，以报昔日的恩情。

战国时期，楚国十分强大，因为种种原因，而攻打弱小的中山国。中山国自然不敌，很快便被攻破了。人们为了避免殃及自己，纷纷逃跑。中山国君走投无路，也只能逃到国外。然而，在这个时候，却有两个人手拿武器，一直保护着他，不离不弃。国君不解：“国家

已经亡了，别人都逃命了，你们为什么还愿意跟着我？”这两个人回答道：“我们两个是亲兄弟，我们的父亲在早年曾因获得您赐予的食物而免于饿死。父亲临死前嘱咐，如果国家有任何危险，我们兄弟二人都必须竭尽全力报效国君。”中山国君听后，感慨万千，没想到因为多年前施与的小恩惠，竟换来了两位忠心的勇士。



当然了，有的时候投资人情也不见得就是非要施恩，给别人好处。很多时候，仅仅是你一个小小的举动，也足以打动对方，让对方对你心怀感激。

美国有个叫玛丽的黑人女歌星。有一次，她在美国的一个小镇上表演。有一个女孩是玛丽的忠实歌迷，但是那天晚上，那个歌迷正好在她所服务的旅馆里当班，而且还不能请假。所以，也就没机会到现场听玛丽唱歌了。为此，她感到非常难过。

玛丽得知了这件事情，在表演结束后，就开汽车来到旅馆门口，

对着这个小旅馆高歌一曲，然后转身回来，进了汽车就走了。按她的说法是：在这个小镇上的这个小旅馆里，有这么一个对我这么崇拜的女孩子，今天晚上很遗憾不能来听我唱歌，我特地跑来单独为她高歌一曲。女孩自然听到了歌声，感动得流下泪来。她身边的人也为其感动。不久之后，这件事情就传开了，各大媒体竞相报道。

玛丽无疑就是一个善于投资人情的高手，小小一个举动换来的就是巨大的正面影响，不仅仅知名度大大地提高了，而且在歌迷心目中的形象也变得亲切了。

可见，这种人情投资是多么厉害。那么，我们在生活中当有人需要帮助时，要想的不是“多一事不如少一事”，或者“此事与我无关”，要做的也不是转身离开，或者是不屑一顾，而是要像一只饥饿的松鼠扑向地球上的最后一粒松子一样立即扑上去，因为人情就是财富。不过要想储存人情，还要注意以下几点：

首先，要做人情，必须要先相识。也许，我们所能认识的人是有限的，但感情恰恰也正是从这些为数不多的人中培育出来的。否则的话，彼此都不认识，又怎么能培育出感情来呢？所以，在一定程度上，我们需要扩大自己的交际面，而且是多多益善。因为结识的人越多，我们投资的范围就会越广。这对于我们储蓄人情来说，是非常重要的。

其次，做好事要“不留名”。所谓“不留名”，就是在你给别人施与恩惠的时候，不要总是强调自己的功劳，弄得别人好像得了你什么好处似的。因为这样一来，往往会让别人脸上挂不住，感觉在你的面前低人一等了，甚至被人误以为是你炫耀。所以，在你给别人“施恩”的时候，不要说得过于直露，挑得太明。这样一来，别人在受到你的恩惠的时候，在内心还会多一层感激。

最后，也是最重要的一条，那就是在施恩的时候，要选择对象。

有些人是贪婪的，就像喂不饱的狼一样，你帮了他，他心里也不一定会感激你，说不定哪一天还会反咬你一口。寓言《农夫与蛇》说的就是这样一个故事。好心的农夫看见一条被冻僵的蛇，出于怜悯之心，便将蛇放在怀里为其取暖，而蛇苏醒之后，却狠心地将农夫咬死了。现实中的人，有的比蛇还要可怕。所以，遇到这样的人，你大可不必对其施恩，而是离他越远越好。

事业有成的人，固然是有很多天赋异禀之处，但更多的还是朋友遍天下，借助了各方朋友的力。因此，只要我们做好了“人情生意”投资，在不远的将来，或许我们会从困境中重新崛起，或许心中的目标会离我们越来越近。



## 与其“锦上添花”，不如“雪中送炭”

“锦上添花”要么没有实际的用途，要么在荟荟中显示不出自己的分量和诚意，所以得到的人情分量，自然就轻了。而在“雪中送炭”，则会给人带来切实需要的帮助，有时尽管是滴水之恩，别人也会对你涌泉相报。

生活中，不乏出现这样的状况：平日里，我们该做的人情，好像都做了，比如别人婚嫁的时候，我们送去了祝福和礼品；别人事业成功的时候，我们也为其庆祝，乘机送礼。但是，在我们想要得到他们帮忙的时候，对方却显得不冷不热，好像以前的人情都是白做了一样。如果生活中的你，也遇到了这样的情况，那么，我们不妨教你一招，那就是与其“锦上添花”，不如“雪中送炭”。

虽然，我们平时所做的人情，也有助于人际的交往，但是给人的印象，往往却没有那么深刻。因为，别人所处的是优越的状态，你的人情只是锦上添花，却没有多少实际的用途，多一份或是少一份，对于他们没有什么区别。而在别人患难的时候，你再送去人情效果那就不一样了。因为，此时的人情帮助，会给人带来切实有效的帮助，从而给别人留下了深刻的印象。所以，有句话叫做滴水之恩，当涌泉相报。为什么要报？因为人没有这一滴水，可能就没命了，这一滴水就是活命之水。

20世纪70年代的时候，香港的塑胶业出现了严重的危机。主要的原因就是，当时香港的塑胶原料，全是由海外进口的。而在此时，石油危机爆发，波及香港的经济。进口商人们在这个时候，乘机进行原料垄断而抬高物价。所以，在当时的情况下，很多厂家因为原料不足的原因，都停止了生产，濒临倒闭。

在这个关键的时候，李嘉诚出现在风口浪尖上。他倡议数百家塑胶厂入股组建了联合塑胶原料公司，并由联合塑胶原料公司出面，与国外直接进行交易。他们当时的需求量比进口商的还要大，而他们所购进的原料，降低价格，按实价分配给股东厂家。于是，进口商的垄断被打破了。之后，李嘉诚还将长江公司的13万磅原料以低于市场一半的价格卖给了一些濒临倒闭的厂家。在这次危难之中，有几百家塑胶厂得到了李嘉诚的帮助，他因而被称为香港塑胶业的“救世主”。从此以后，李嘉诚在业内的威望变得更大，业内人士人人都给李嘉诚几分“薄面”，因而在众多商家中，李嘉诚的生意也做得越来越大，越来越顺。

当然有人说，我也想这样做的人情，可是我没有那么大的能力啊！的确，有些时候，我们心有余而力不足，但是，这些时候，你不要以为自己什么也做不了，就什么也不做。就算是你帮不到别人什么，也要硬着头皮，尽你所能给予一点帮助。人们在饥寒交迫的时候，一碗饭胜过大富大贵时的一桌满汉全席。所以，就算你只是说了一句安慰的话，别人也会对你感激不尽的。所以，又有句话叫做“患难见真情”，在别人患难的时候，你还愿意帮他，那么，就算你没帮上忙，在别人看来，这也是真正的友谊，同时也体现了你“伟大”的人格。

当然了，不是说，我们不要锦上添花。意思只是说，在两者相比较的情况下，“雪中送炭”更能获得人情。而我们该做的还是要做，否则

就是不给别人面子，也会有损我们的人际关系。事实的情况就是这样，有些时候你做了别人不会感激你，但是你不做，别人却会讨厌你。我们说要在雪中送炭，其实就是将我们的人情最大化，让我们的付出产生最大的效益。

当然，有一种情况我们需要注意，那就是在“送炭”的时候，要确定对方是在“雪中”的。有的时候，别人看似好像需要帮忙，但其实是不需要的，你要是主动去帮忙，送的好，别人还会感激你，但要是送的不好，别人会认为你是故意而为之，想乘机拉拢对方，故意让他欠你人情。因此，为了避免产生不必要的麻烦，我们在送人情的时候，一定要对对方的情况有所了解，然后再采取相应的对策。否则，盲目的判断，是很容易出现难以预料的后果。

人情就是一种投资，那么既然是投资，我们就要尽可能地让我们的资本为我们带来最大的利益。所以，在帮助别人的时候，稍微要用点“心计”，找准时机，懂得急人之难，雪中送炭，而不是锦上添花。



## 瞅准时机，“见缝”就得及时“插针”

有时，我们想投资人情，却无路可走，无人可投。所以，在这个时候，我们就要瞅准时机、见缝插针，主动建立人际网络，将人情的力量把握在自己手中。

生活中有这么两种人：一种人会投资，每当拿到工资的时候，总是会拿出一部分来买股票、期货等。所以，除了固定工资之外，他们还会得到一份“意外”的收入。但有的人则不一样，尽管自己有俩钱，但是不会让钱生钱。所以，尽管是同样薪资水平的人，他们的生活境况，也就截然不同了。而其中关键的区别，就在于一种会投资，而另一种不会投资。

对于人情来说，也是同样的道理。尽管两个人的能力相同，但是一个不会投资人情的人，相对于会投资的人来说，境遇总是要差一些的。当然，有人说，我不是不想做人情，也不是不会做，只是做人情也得有个人吧，我认识的就这么些人，也是心有余而力不足啊！其实，这种看法就是错误的。

我们刚出世时，也是孤身一人，连爸爸妈妈都不会叫，而在长大以后，不仅会叫爸爸妈妈，而且还会有很多的朋友。这是怎么回事呢？其实，就是在生活中一回生，二回熟，几次之后，便成了朋友。所以，我们不妨将这个范围扩大到我们整个生活中来，瞅准时机，“见缝插



针”，努力找出对象来做人情。鲁迅先生就曾说过：“路本是没有的，因为走的人多了，后来便成了路。”晚清时期的胡雪岩就是这么一个主动把路走出来的人。

胡雪岩本来只是杭州的一个小商人，但是他很善于经营，又很会做人，通晓人情，懂得“急出实及”的道理，所以他常常给周围的人一些小恩小惠。然而这样的小打小闹不能令他满意，他一直想成就一番大事业。于是他就开始开动脑筋，他想：在中国，一贯都是重农抑商，单靠纯粹的经商是不太可能出人头地的。像秦朝大商人吕不韦，敢于另辟蹊径，从商改为从政，不也名利双收了吗？所以，胡雪岩最后决定，他也要走这条路子。

正好杭州有个小官员，名叫王有龄，他一直都想往上爬，但苦于没有钱作敲门砖。胡雪岩与他本有些来往，随着交往不断加深，两人发现他们有共同的目的，只是殊途同归。于是王有龄就对胡雪岩说：“雪岩兄，我并非无门路，只是手头无钱，空手总是套不了白猿。”胡雪岩听了就说：“这个好办，我愿意倾家荡产来帮助你。”王有龄听了大喜，说：“我若富贵了，决不会忘记雪岩兄。”于是胡雪岩就变卖了所有家产，筹措了几千两银子，送给王有龄，让他进京求官。王有龄去了京城后，胡雪岩仍然重操旧业，别人都嘲笑胡雪岩犯傻，却不知胡雪岩心中自有他的打算。

王有龄在京城用银子开路，广交权贵，果然获得了官职。几年之后的一天，王有龄穿着巡抚的官服登门拜访了胡雪岩，问胡雪岩有什么要求，可是胡雪岩对他说：“祝贺你福星高照，我并没有什么要求。”王有龄是个讲义气的人，他想报答胡雪岩当初卖房产赠银之恩，于是利用职务之便，命令军需官到胡雪岩的店中购物。胡雪岩的生意自然是越来越好，也越做越大，他与王有龄的关系也比以前更密

切。然而，好景不长，后来太平军占领了杭州，王有龄上吊自杀了。不过不久，胡雪岩又看中了新任的浙江巡抚左宗棠。于是他又拿出了一部分银子，为左宗棠的湘军置办粮饷和军火，一下子就赢得了左宗棠的好感和信任。就这样，随着左宗棠权势越来越大，胡雪岩的生意也越做越大，真可谓是吉星高照啊！后来，他还被左宗棠举荐为二品官，成了大清朝唯一的一位“红顶商人”。

胡雪岩的成功，正是一个主动把路走出来的最好案例。那么，要是你也想成为像胡雪岩那样善于投资人情生意的高手，就要做到见缝插针，努力把自己的路给走出来。以下几点值得我们参考：

首先，扩充自己的人情资源。当你手中握有几张初识者的名片时，必须迅速出击，把它扩充为十倍、百倍。因为它将是你人际交往的生命线，可以成为你随时可用的“储蓄”。要做到这点，就要突破清高、爱面子、不喜欢主动与人交往的心理障碍。当然，也不能急于将陌生人发展成自己的人情资源，而是需要耐心地来打“持久战”。正所谓“慢工出细活”，干什么都不能操之过急。前面我们就说过，交朋友不可急功近利，否则容易让别人产生芥蒂。所以，你要有耐心，才能取得别人的理解和信任，从而建立起彼此的人情关系。

其次，学会以诚待人，建立良性交往关系。古语说得好：“以财交者，财尽而交绝；以色交者，色衰而爱移；以诚交者，诚至而谊固。”所以，真诚才是建立人情的最佳方法。从某种意义上来说，真诚二字并不是说给别人听的，而是说给自己听的。只有你内心将其消化了，才能将其融入到行动中去。要想做到“润物细无声”，就要先理解对方，然后彼此才能真诚相待，你的人情也才能做到点上，让人真正感觉到你的善意。有时候，那些热情夸张、殷勤过火的行为，反而显得你不够真诚，让人无法接受。

最后，树立你的个人口碑和形象。通过自身品德和知识修养，慢慢积累你的影响力，让大家一提起你都说这个人很不错，处理问题也很是到位。这时，你的社会资源就会越来越多了，你的才能也将得到最大限度地施展。

天下无难事，只怕有心人。很多时候，我们好像无路可走，其实机遇就在我们身边。有的人可以平步青云，而有的人却只能碌碌无为，关键的原因，往往也就是有的人敢于主动，而有的人却默默等死。那么，你想做个什么样的人呢？路，也在你面前，关键是你的选择。



## “投资”要看时机，等对方“口渴”了再送“水”

人情也是一种投资。但既然是投资，可能会有盈利，就有可能会有损失。为了保险起见，增值我们的人情，不妨等到对方“口渴”的时候再送水，这便成了一种有效获取回报的手段。

送人情的最终目的，是要别人记得我们，并且在我们需要帮助的时候，能够拉我们一把。所以，我们说人情，也是一种投资。但既然是投资，就可能会有盈利，也有可能会有损失。我们的人情若送得不当，则会让别人感到反感。那么，为了保险起见，增值我们的人情，看准时机再投资便成了一种有效获取回报的手段。所谓“千里送鹅毛，礼轻情义重”，正是体现了这一点。那么，我们该怎样增值我们的人情，引起人们的重视呢？

前文中我们说过，送人情“锦上添花”不如“雪中送炭”，那么我们在生活中，不妨将此计升级。先瞄准机会，等对方到了“口渴”的时候再送水。这样，一来达到了“雪中送炭”的目的，二来也将我们的人情升值。

《巴黎圣母院》中有这样一个情节：外表丑陋但心地善良的敲钟人卡西莫多，在烈日曝晒的广场上遭受着鞭挞，他口渴得发出了痛苦的呼号，周围的人都在讥笑和唾骂他。而此时，只有美丽纯洁的少女

艾斯梅拉达对他表示了同情，并送了杯水给他喝。正是这口渴时的一杯水，成为卡西莫多人性化觉醒的契机。从那以后，他变成了艾斯梅拉达忠实的保护人。在艾斯梅拉达被人诬陷，要处以刑罚时，他去劫了法场，将她救到圣母院避难，并悉心地照顾她。虽然艾斯梅拉达最终没有逃过厄运，还是身死，但是卡西莫多在刑场上找到了她的尸体，并躺下来和她一同化为了灰烬。

此处，艾斯梅拉达虽然只是出于爱心，但这么一个无心之举，却换来了卡西莫多的生死相依。我们设想一下，如果卡西莫多并非口渴难耐，他对艾斯梅拉达的感激会不会如此深刻呢？这一点是值得思量的。因此，这种渴时送水、排忧解难的行为，最易引起对方发自内心的感激，因而也最易收获人情。

周瑜在三国争霸之前并不得志，曾几何时，他只是袁术的部下，在一个叫居巢的小县当县令。当时，地方上发生了饥荒，粮食问题日益严峻，当地的百姓都没有粮食吃，有的都开始吃草根树皮了，士兵们都饿得快拿不动武器，也失去了战斗力。作为父母官的周瑜看到这种情形，非常地着急，其内心的“口渴”，估计和烈日下的卡西莫多也是不相上下的。

当时，在当地有个叫鲁肃的人，家境富裕，十分有钱。于是，有人建议周瑜向鲁肃借粮。周瑜一听，自然欣然前往。见到鲁肃之后，周瑜就直接说明了来意。鲁肃见周瑜虽然只是个小小县令，但风姿俊朗，相信他以后必定能成大器，就大笑着说：“此乃区区小事，我答应就是。”鲁肃亲自带周瑜去查看他家的两个粮仓，并痛快地说：“不要说什么借不借的，我把其中的一仓送给你好了。”周瑜和他的手下见鲁肃如此慷慨，都愣住了！要知道，在当时那种饥荒年代，粮

食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深感动了，于是两人当下就成了好朋友。后来周瑜发达了，当上了将军，他牢记着鲁肃的恩德，并将他推荐给孙权，让鲁肃也得到了做大事的机会。

在这件事情中，周瑜就是一个“口渴”得要命的人，要是在平时，周瑜又怎么会将一仓粮食看在眼里。而战争年代就不一样了，每个人对粮食都特别依赖，所以，鲁肃赶上了这个时候，自然就为自己播下了莫大的人情。

既然，人们对口渴送水的人会怀有特殊的好感，那么我们又应该怎么做呢？所谓道法自然，任何事情都是有一定规律的。以下几点，为我们提供了值得参考的技巧。

好了，喝饱了。



第一，控制对方喝水的度，不能一次让对方喝得太饱了。因为，饮足井水的人，往往会向高井而去。如同在追求一个心仪的对象期间，一方故作若即若离的姿态，才会让人欲望不能。所以，你要给对方水喝，

但让他总有点渴。这样一来，他便会对你产生依赖感。只要有了依赖感，什么事情都好办。否则，你在他的心目中没有那么重要了，或许就不再对你毕恭毕敬了。就如同太容易得手的事物，人们总是不愿意珍惜一样。

第二，刺激对方喝水的欲望。打个比方来说，一到中午的时候，人们自然会想到吃饭，但有的人因为种种原因，却不能吃饭，如果这个时候，你要是拿着一盒香喷喷的米饭，在他面前转悠的话，他肯定会受不了。就算本来是不想吃饭的人，也会被你勾起食欲。同样，我们给人帮助的时候，也是这样，给予对方希望，而又不去全部满足他，而是一次给一点，这样他就会保持干劲，继续为我们所用。

第三，对人的恩情也不要过重，这样会让对方感到自卑，甚至讨厌你，因为这样会让他觉得无法报答，而且还会感到自己很无能。“口渴”的时候送水，送去的是“水”，但是送到了别人的心坎上，因此你得到的是对方对你发自内心的感激，他也会因此成为你成就大事的有力帮助者。

只要把握好了以上这几点，相信我们在送出人情的时候，肯定会大受欢迎，那么，与此同时地我们得到的回报也就会越来越多。



## 平时多“烧香”，“佛”最恨临时抱他脚的人

感情投资，是经常性的，而不是确定性的。有事没事多和朋友们走动走动，这样才能加强彼此间的联系，这样到需要的时候，朋友们才能用得着、靠得上。要是平时不烧香，在关键时刻，就连慈悲的佛都不会保佑你的。

我们在解析这个主题之前，不妨先看一看下面这个故事：

从前有个人，家境富裕，衣食无忧。后来，一场天灾人祸，导致妻离子散，家破人亡，可没有任何人同情他、帮助他。万般无奈之下，他争着最后一口气，来到寺庙请愿，希望佛能保佑他。然而，一向慈悲的我佛却没有显灵。于是，此人含恨而终。临终前，他大骂：“我佛不灵！”

其实，不是我佛不灵，只是对他不灵。他的一个邻居，也是位富人，遭遇生意失败，几乎倾家荡产。后来，富人在佛前燃了一炷香，没过多久，生意就出现了转机，不仅没有亏本，还大赚一笔。因为他知道此事，死者虽死，但却死不瞑目，魂魄既没有下地狱，也没有轮回投胎，而是凭着心中的一股怨气，冲破重重难关，来到西天佛家胜境。

他对着佛说：“为什么我穷困潦倒的时候，你不帮我，而别人有



难的时候，你又及时显灵？所谓众生平等，你这样做公平吗？”佛微微一笑，说道：“一切皆是因果报应。”此人闻言又是将佛一顿臭骂。佛无奈：“不信你看。”随手一指，凭空就出现了一幕幻境：只见一人，头大脖子粗，整日吃喝玩乐，嘴里还哼着小调，生活好不自在；而另一人，在百忙之余，却常到寺庙烧香。此人一看，浑身大汗淋漓。因为前者就是他自己，而后者就是他的邻居。这个时候，佛问：“你明白了吗？”此人不再抱怨了，遂转身坠入轮回。

人人都说：我佛慈悲。但拥有大智慧者，怎会不分黑白，盲目施舍，对人有求必应？在某种程度上说，佛是极为“自私”和“护短”的。他只会保佑那些平日多烧香的人，而对临时抱佛脚的人则视而不见、置之不理。因为在佛看来，平时多烧香，表明人们对自己别无所求，完全是出于敬意，是足够虔诚的。所以，一旦有事，人们再去求他时，他念在平日烧香的热忱，自然会帮他一把。但临时抱佛脚则不一样了，因为在佛看来，那至多是一桩买卖，而且有时候还可能会“赔本”。所以，没有感情可言，佛当然也就不会保佑这些人了。

生活中，很多人都是这样，平时不烧香，临时抱佛脚。在遭遇困境的时候，总是希望有人能够拉自己一把。这时候，在我们眼中看来，能够帮我们的人，就是救苦救难的“佛”。然而，此“佛”如彼佛，是否会及时显灵，施以援手，也是看你平时有没有“烧香”了。

相信很多人都有过这样的体会：想找人帮忙的时候，如果平时联系较少，突然造访，会感到不好意思。同时，还会害怕别人拒绝自己。其实，这是很常见的现象。而别人也往往会以这样或那样的理由来推脱，让我们不能如愿。为什么呢？因为时间久了，再怎么深厚的感情也被时间冲淡了。你的突然造访，只会让别人认为自己是你的工具，自然不会为你所用。而要是平日来往密切的话，求人办事就方便多了，于自己而

言，不会觉得唐突；于别人而言，至少在力所能及的时候，会卖我们一个人情。更何况，还有一种朋友，会重视彼此间的关系，不惜牺牲自己的利益来为我们排忧解难。

这种天差地别的关键，就在于时间，准确地说是交往的时间和交往的频率。就人类的情感而言，往往都需要经过时间来“磨”的。所以，人们常说：感情需要慢慢培养。其实，这就是彼此交往的时间多了，而“日久生情”。否则的话，就算是千世因缘，婚后也会出现“感情破裂”的现象。所以，还有句话叫做“远亲不如近邻”，说的也是这个道理。

时间，永远是最厉害的武器，它能让庞大威猛的恐龙从世界上消失，也会让猿猴灵长类的动物进化成人类。它能让一切从无到有，也会让一切从无到有。时间，就是神，造物的神。利用好时间，理所当然就能造出好人情来。

所以，不管在什么时候，就算我们没时间拜佛，但是我们也必须要有时间来和朋友交往。我们必须站得高，看得远，为我们以后打算，以免在需要“佛”一样的人帮助的时候，使他们不能及时显灵。

然而，不可否认的是，当今时代的生活太过忙碌，总是会有很多事情需要让我们去做，在徘徊于诸多大事、琐事之间，时间总是很轻易地从我们身边溜走，如朱自清的《匆匆》所言，这便让我们忽略了身边的朋友。有时候，半年以上不联系，就有可能失去一位朋友了。

其实，与朋友保持联系是件非常简单的事情，比拜佛烧香要省事得多。我们之所以会忽略，也是因为忘记了交朋友不是一种确定性的，而是具有变化性的事情，需要我们来维持。但现在，我都告诉大家了，那么平日里就要多加注意，便能避免这些失误。

以下一些建议都是非常实用的，要是你能做到这些，那么一般都能维持和朋友之间的和谐关系。

第一，有事没事，常和朋友们在一起坐坐、聊聊，这是最简单，也是最有人性的一种行为。也许只是随意地寒暄几句，也许是进行一次促膝长谈，总之，我们努力加深对方对自己的印象，让彼此之间越来越熟悉，关系越来越融洽。

人们在道别的时候，总是礼貌性地加一句“有空常来玩”，不管这是真心还是假意，但都让人听着舒服，自己似乎也可以从中体会到“我是被人们接受的，是受人欢迎的人”。很简单的一句话，便加深了彼此的感情。

第二，我们中国有许多礼节，碰上婚丧嫁娶等大事，亲戚朋友就要参加，有许多场合还得送礼，这是几千年来的传统，是很有必要的，因为这是亲朋好友经常保持联系的一种方式。如果你常年关闭门户，既不“出去”，也不欢迎别人“进来”，那就孤立了自己。如果你实在脱不开身，也要写信或托人带点什么，以表达自己的心意。

第三，当对方需要帮助的时候，不可视而不见。比如：朋友生病或遇上不幸的事，应马上想办法去看看；朋友遇到困难时，至少要尽力而为。前文中就说过，“雪中送炭”是做人情的最好时机，当然也是体现彼此的深厚情谊的最好时机。所谓：患难见真情。关键时刻拉人一把，别人会铭记在心。

人情冷暖，世态炎凉。感情投资，应该是经常性的，不可似有似无，要做到常联系、常沟通，到需要时才能用得着、靠得上。一旦和别人取得联系，建立友谊之后，最好是要想方设法进一步巩固和发展。否则，半途而废，前功尽弃，岂不可惜？



## 投资人情，也要带上“势利眼”

◆ -----  
投资人情，无非就是想在关键时刻，别人能还我们一个人情。如果别人还不了，或是不愿还，我们的投资就亏本了。所以，在投资人情的时候，一定要带上“势利眼”，看清对象，区别投资，或是不投资。  
○ -----

外国人在打招呼的时候，一般都可以说“What's up”，表示“最近如何”，但有时却用“Nice to meet you”，表示“很高兴见到你”，这种说法比较礼貌，但却显得陌生，一般都是在彼此并不熟悉的情况下使用。这种社交性的礼仪，其实就是告诉我们一件事：朋友是有所不同的，我们需要分开对待。那么，在投资人情的时候，我们也要有所选择，不能一概而论。

所谓选择，就是能得到回报的，我们就付出；如果没有回报的，我们就尽量少付出，或不付出。这种说法也许太现实，显得有些没有人情味。但是，我们要明白一个道理，那就是我们在投资人情的时候，无非就是想在我们需要的时候，别人能还我们一个人情。如果别人还不了，或是不愿还，那么我们的投资就失败了，最终导致的结果就是我们亏本了。从这个角度来说，我们投资，就要投“绩优股”和“潜力股”，“垃圾股”就不能投的。否则，你付出的再多，也是肉包子打狗，有去无回。

电影《钟无艳》中有这么一句话，很值得思量，就是：“有事钟无艳，无事夏迎春。”

钟无艳是个百年难遇的奇女子，不仅持家有道，而且还能驰骋沙场，在一次意外的情况下，救了一个落难的国王。国王见钟无艳美貌过人，又有安邦定国之能，遂与之定下婚约，日后迎娶。

可就在这个时候，出现了一个叫做夏迎春的女子。此女原是狐狸精所幻化，性别无定。原本它是看上钟无艳的，可见钟无艳对国王一片痴心，于是便想从中破坏，一方面变化成绝世美女来迷惑国王，另一方面利用法术将钟无艳毁容。

国王也不是什么好人，看到眼前的两位女子，一个是绝世美丽，一个是丑陋不堪，自然就偏心于夏迎春，而冷淡钟无艳。为了躲避钟无艳的一片痴心，国王竟然将她关进了地牢。

就在国王与夏迎春整日厮混的时候，别国开始入侵，满朝文武都感到束手无策。这个时候，国王又找到了钟无艳，而且承诺只要钟无艳能救国，就答应立她为后。对于这样一个见色忘义的男子，钟无艳本该拒绝的。可钟无艳心底仍存有一丝希望，于是毅然出征。

所谓高手一出手，就知有没有，不久之后，入侵者就被钟无艳带兵打退了。

天下太平之后，结果国王没有履行自己的承诺，又将钟无艳关进了大牢，开始和夏迎春一起厮混。但不久，国王又遇到了麻烦，而且他又找到了钟无艳。傻女子钟无艳竟然又前来营救。于是，一次又一次的毁约，一次又一次的求教，反复几次之后，钟无艳无奈地说出了“有事钟无艳，无事夏迎春”这句话。

虽然故事的结尾是完美的，钟无艳恢复了美貌，也和国王一起长相厮守。但电影毕竟是电影，美化了很多丑陋的东西。在现实中，往往不

会有这样的结局，在“有事钟无艳，无事夏迎春”之后，就没有了。

现实中，有的人就是这样，你为他付出再多，他都不会珍惜。平日里，将你晾在一旁，需要时，前来求救。这样的人，我们交之何用？

当然，不可否认的一点就是，很多人不是不珍惜我们，他们也想还我们的人情。但是，他们却没有这个能力还，还是心有余而力不足。对于这样的朋友，不是说不能与之交往，只是在投资人情的时候，我们要注意：不可投入太多。这不仅仅是从回报的角度来说，而且也是从对方的心理感受来考虑的。

每个人都是有自尊心的，试想一下，如果两个人的地位、能力有着天差地别，而有能力的人总是给没有能力的人好处，试想这个没能力的人会怎么想？最直接的一点，就是会让他感到自卑，在这个有能力的的朋友面前抬不起头。这对彼此间的交往，也是不利的，会让彼此之间产生距离和隔阂。

因此，我们在投资人情的时候，一定要带上“势利眼”，看清对象本质，区别投资，或是不投资。那么，哪些是值得我们投资人情，哪些又是不值得我们投资人情的呢？

在这一方面，先圣孔子为我们制定了一条很值得参考的准则，是：“益者三友，损者三友。”

值得投资人情的为“益者三友”，即“友直，友谅，友多闻”。友直，就是正直的朋友。正直的人为人真诚，坦荡，刚正不阿，没有一丝谄媚。他的人格可以影响你的人格。在你怯懦的时候，他能给你勇气，在你犹豫不前的时候，他能让你果决。友谅，说的就是诚信。守诚信的人都是诚恳的，不做作、虚伪的。而友多闻，指的是知识面宽。结交一个广见博闻的好朋友，让他所读的书，让那些间接经验转化成你的直接经验。这几类人在今天看来，我们不妨理解为正直、守信的成功者。与这几类人结交，投资人情，一般都能给我们带来丰厚的回报。

不值得投资人情的为“损者三友”，即“友便辟，友善柔，友便佞，损矣。”友便辟，指的是喜欢谄媚逢迎、溜须拍马的人。这类人很会奉承，和这种人交朋友，你会感到特别舒服、愉快。但是，很容易被他们“忽悠”，失去理智的思考。友善柔，指的是没有原则，典型的“两面派”。他们在当面永远是和颜悦色，恭维你，奉承你；但在背后会陷害你，是典型的小人。友便佞，指的是言过其实、夸夸其谈的人，有时候，我们也可以理解为光说不练的人。总之，“损者三友”有一个共性，那就是唯利是图。有时候，他们为了自己的利益，不惜牺牲别人，背信弃义。所以，与这类人交往，你总是“入不敷出”，不断吃亏。

当然，要知道哪些人可不可交，关键在于要在生活中分清这些人的行为，对其行为要有理性的判断，才能真正知道哪些人是可交的，哪些人是不可交的。只有拒绝了那些不可交往的人，你才能交上真正的朋友！



## 巧施小恩小惠，换回最大的实惠



生活中，并不是只有那些倾囊相助的壮举，才能获得人情的帮助。有些时候，平时的小恩小惠更能拢住别人的心，让他心甘情愿地为你付出。所以，只要你能把握时机，巧施小恩小惠，你就能一本获得万利。



最巧妙的投资，就是以最小的成本，换来最丰厚的回报。其实，人情也可以做到这样。在人际交往中，往往不需要对别人怎样付出，而只要给别人施些小恩小惠，就能使我们轻松地获得好的人情，从而收获最大的实惠。

这么说来，这的确是个很好的方法，但管不管用呢？人们又不是傻子，怎么会凭你一点小恩惠，就干赔本的买卖呢？其实，这就是人性。而运用此法，关键点，就在于巧妙时机。只要你把握好时机，那么这就是一笔一本万利的大买卖。

打个比方来说，你在买东西的时候，如果十元的物品你给别人九元，别人一般不会卖给你。因为他的商品值十元，你给他九元，他不是亏本了吗？但要是平时，你在大街上看到一个乞丐，你给他九元，他便会对你感恩戴德。为什么呢？因为他无功受禄，你给的再少，对他来说，这也是一种恩惠，而不是一种交换。

我们在施小恩惠的时候，需要把握的就是这么一个时机。在不是交



换的情况下，给别人一点甜头，这么一来，别人等于是捡到天上掉下的馅饼。白捡的，不需要自己付出的小便宜是很多人都想占的。那么，利用人们的这个心理，我们便能达到自己的目的：用最小的付出，换来最大的人情。

李晓峰是某家外贸公司的人事部经理，他就是利用了这种小恩小惠的方法拉拢了人心。有一次，公司的一个司机患胃病，李晓峰知道之后，就嘱咐他多注意饮食；而且每次公司让他出车时，李晓峰还给他带上一包饼干，因为担心他半路上因饥饿而胃痛。因为这件事，该司机对李晓峰感恩戴德，风里来雨里去，从未有过一句不满。

同样，在公司里，李晓峰总是笑脸迎人。偶尔看到职员手头紧、伙食差，还要“骂”他们几句，然后自掏腰包让他们出去吃点好的。由于公司午餐大家不太爱吃，所以，他干脆专门派个人去饭店点菜，大家一起在会议室里聚餐。遇到因为忙于发货而耽误了吃饭的员工，李晓峰都会请客，额外还给他们一些补贴。

这些小恩小惠，看起来并不惊人，但是公司里每个人心里都是暖暖的，对他佩服得五体投地，只要他需要，每个人都愿意为他埋头苦干，就算免费加班，也没有任何怨言。所以，公司的氛围非常融洽，公司的效益也是节节高升。

其实，在很多时候，不经意的一句中听话，便能让人心头一暖，让人对你感激不已。你千万别小看这些，如果平时不花精力去做这些事，到了紧要关头，你就不得不付出远远高出这些小恩小惠数百倍的“高额悬赏”才能激励他们。因此，即使从经济上来说，小恩小惠也是划得来的。而且就公司的长远发展来看，这种小恩小惠的方式也相当有效。

李明华是某个小企业的总经理，该企业长期承包大建筑公司的工程。所以，李明华需要经常和这些公司的重要人物搞好关系。然而，他的高明之处在于，不仅对公司要人会讨好奉承，对新进的年轻员工也殷勤款待，经常施与他们小恩小惠。

李明华有个很好的习惯，就是想方设法地将那些大公司中各员工的情况做全面的了解。当他发现公司里某个人大有可为，以后会成为该公司的要员时，不管他有多年轻，都尽心款待。因为他明白，这十个欠他人情债的人当中，有九个会给他带来意想不到的收益。他现在做的，就是为以后更大的利益，做最小的投资。



有一次，某个与之合作的公司里面的一个年轻职员张华庆升为科长时，他就专门找了个时间前去祝贺，并赠送礼物。等张华庆下班之后，他还盛情邀请他到高级餐馆用餐。张华庆之前从来没有来过这种高档的地方，自然对李明华的招待很感激。张华庆认为，自己以前从未给过这位总经理任何好处，并且现在也没有掌握重大交易决策权，

可见这位总经理是真的爱惜人才，是个值得交往的人。不仅如此，李明华还对张华庆说：“我们企业能有今日，完全是靠贵公司的帮助，而你作为贵公司的优秀职员，我向你表示谢意，是应当的。”他的这番话，又给张华庆减轻了心理负担。果然，没过多久，张华庆就凭借自己的实力，登上了这家大公司的经理职位。

后来，建筑业竞争开始激烈起来，很多小企业都倒闭了，而李明华的企业却依然屹立不倒，而且生意兴隆。这关键的一点，就是张华庆所给予的大力支持。

由此可见，平时的小恩小惠会给自己留下多大的人情，在现代社会而言，是具有多么重要的意义。

我们在前面说过，时机最重要，那么，施舍这种小恩小惠的最佳时机，就是在平时，在你无所求，没有目的的情况下实行。因为平时的恩惠，会让别人觉得你这个人就是这样，并不是做作，更没有故意拉拢人心之嫌。如果你平时不注意对别人小施恩惠，只在关键时候拉拢别人，别人会对你不屑一顾。甚至还会认为你小家子气，拿不出手，混不开。

所以，我们应该明白，与人交往的时候，并不是只有做出那些倾囊相助的义举才能让人对你产生信任和感动。相反有些时候，平时的小恩小惠更能拢住别人的心，让他心甘情愿地为你付出。你学会了这点，就能一本万利，无往而不胜。



## 第7章

# 婚恋的心计

婚恋是人生的重要组成部分，也是人生中最复杂、最微妙、最易受伤害的领域。在婚恋中，人们往往需要运用一些心计，以保护自己，避免受到伤害。本章将探讨婚恋中的心计，帮助读者了解婚恋中的心理陷阱，提高婚恋的智慧和技巧。







## 恋爱有手段，动情靠计谋

爱情的成功与否，关键就在于能否打动对方。为了能够达到打动对方的目的，使用一些手段自然是少不了的了。这些“手段”，包含了各项的创意和爱意，在经过特殊的方式表达出来以后，往往就能获得意想不到的效果。

爱情，应该是纯洁的，不带任何功利性的。然而，爱情往往也是等不来的。所以很多时候，我们需要动动脑子，要点计谋，才能顺利地将爱情抓在手中。

因为爱情的成功与否，关键就在于能否打动对方。为了能够达到打动对方的目的，使用一些手段自然是少不了的了。这些手段，包含了各项的创意和爱意，在经过特殊的方式表达出来以后，往往就能获得意想不到的效果。

伟大的思想家马克思在求爱的时候，就用了一点心思。而且，其方式独特，几乎成为了很多人在求爱时效仿的典范。

马克思和燕妮从小青梅竹马，一块儿长大。但是，青年马克思向燕妮求爱，没有直接说“我爱你”或“我们结婚吧！”之类的话，而是很忧郁地对燕妮说：“我已爱上一个人，决定向她求婚。”深爱着马克思的燕妮听了这句话，心里立即紧张起来，便问：“你能告诉我

你选择的恋人是谁吗？”马克思说：“可以！”说着，就将一个小方盒递给她，并说：“等我走了之后，你打开它，便会知道。”马克思走后，燕妮怀着忐忑不安的心情，小心翼翼地打开盒子，就见里面只有一面镜子，对着镜子看了半天，燕妮才恍然大悟，顿时惊喜不已。

表白，是一种最甜蜜、最伤神、最微妙的情感活动。我们在表达爱情的时候，把握好角色的角色、情感的浓度，发扬大胆主动、锲而不舍的精神，一定能拥有甜蜜的爱情。尤其是在男追女的主流时代，这些手段是必不可少的。

因为在每个女子看来，都希望自己心仪的人，会给自己一次浪漫的表白，作为永久的回忆。如果不懂表白的话，往往会让人失望。而且我们在表白的时候，有一点是非常重要的，那就是对方的心意我们一定明白。所以，运用适当的手段，不但能达到更好的效果，有时候，也能避免很多不必要的尴尬。

李伟最近喜欢上了一个女孩，叫张玲。可是他不知道对方的心意如何，为此感到十分困扰。所以，他决定向对方坦白。

在一个星期六的下午，李伟把张玲约了出来。在一间浪漫的咖啡厅，李伟正打算向张玲表白的时候，突然发生了一个意外：一个男孩对一个女孩说，我喜欢你，做我的女朋友吧！那女孩十分地惊慌，低头说道，对不起，我已经有男朋友了。此时，很多人的目光都聚焦在他们二人身上，男孩女孩都十分尴尬，逃也似的离开了现场。

这一幕，把李伟吓得一身冷汗，心想：我要是也不成的话，就成了该咖啡厅的第二个笑话了。虽说有点紧张，但是李伟是个聪明的男孩，他对张玲说：那个男孩太可怜了。张玲刚准备说话，李伟接着说道：幸亏我还没干这种傻事，不然，现在逃走的，就是咱俩了。说完，



意味深长地看了张玲一眼。

这时，张玲大概也明白了李伟的意思，说道：是啊，所以吧，还是像咱们这样，作为朋友在一起喝喝咖啡的好。这么一来，李伟也就明白了对方的意思，虽然心底凉了大半截，但也没遭遇太多的尴尬。稍作片刻，两人说笑如故地离开了咖啡厅。

爱情就是这样，难免会有一厢情愿的时候，失望也是在所难免。但这个时候，最重要的就是不要因为爱情的失败，而让自己感到不适，就算失败，也要败得潇洒。

所以，不管是两厢情愿，还是一厢情愿，为了获得对方的欢心，以及避免不必要的尴尬，在接近异性时善于使用一些手段，或者说方法，还是很有必要的。经过总结，以下几种求爱方法还是比较实用的，我们不妨借鉴一些。或许，它可能对恋爱中的你有所帮助哦。

第一，投石问路法。这个方法比较委婉，试探性较强，也容易避免尴尬产生。具体的方法是：在单独接触的时候，假借别人之口说出自己的心意。比如，你可以问对方：前段时间，有人看见咱俩在一起，说咱俩在谈恋爱呢！我不知道我配不配与你谈恋爱，所以没敢承认这件事。所以，今天想问问你，在你的心目中，我能排第几位？诸如此类的话，都可以。

第二，故作神秘法。这个方法一般用在比较热闹的场所，你可以借机表现自己引起对方一定程度的好感，然后，趁对方高兴的时候，你可以悄悄附在对方耳畔，像告诉对方秘密一样，说一句让对方难以拒绝的问话，比如：“我想问你一句话，我可不可以追你？”当然，这种方法比较直接，但如果对方对你有那么一点好感的话，此法会让你的形象好感倍增。

第三，借情生情法。如果你有机会与对方单独相处，看见别处有

对卿卿我我的恋人相悦怡然，你可以借景生情，抒发自己的感慨。比如说：“看，人家那一对儿，多么令人羡慕！不知咱俩能否有这样的缘分？”这样一来，既表达了自己的感情，也不会让对方觉得太过直接。

第四，借景生情法。这个方法指的是：用亲切、自然又富于生活情趣的语言向异性发出邀请，比如去听音乐、看电影、跳舞、散步等，然后，在其过程中，使异性领略到心心相印的特殊感情。同时，再配合含蓄委婉的语言，既不会让异性感到唐突，又能体会到你那颗怦然跳动的心。

第五，借花献佛法。这个方法是指用一种传情的媒体，来表达自己的感情，如诗歌、音乐等。恋爱中的男人自己写不出诗，便可以念一段别人写的情诗给女方听；学音乐的男人便可以演奏一段肖邦的乐曲求爱。

爱情是人世间最复杂的情感，然而也是世界上最精彩、最激烈的情感。我们花一点心思，就能令之锦上添花，动一点脑子，就能避免无谓的尴尬。那么，我们又何乐而不为呢？



## 似水柔情，是男人永远抵挡不住的“糖衣炮弹”

女人的似水柔情，对男性来说，是一种致命武器。作为一个有心计的女人，一定要懂得利用自己的温柔，才会博得男人的喜欢，才会让男人心甘情愿地被征服。

在生活中，我们常见到这样的现象，当男人和女人发生矛盾的时候，如果女人喋喋不休，男人要么不满地离开，要么比女人更大声地怒吼。但女人要是一副小女子的姿态，男人往往就会软下来，甚至会主动认错，来安慰女人。所以，作为一个有心计的女人，一定要懂得利用自己的温柔，这是任何一个男人都难以抵挡的“糖衣炮弹”。

用“水”来形容女性的柔美，正是道破了“女人”这两个字所包含的妙韵——《红楼梦》中贾宝玉说过：“女儿是水做的骨肉。”他把大观园里的姊妹丫环们，都看得像清澈的水一样高尚纯洁、温柔娇嫩。在他的面前，这些女儿们展现了一个犹如水晶一般明净的世界。

同样，女作家梅苑在《美人如水》一文中也说，“女人有点似水柔情，才有女人味……”真是高论妙极！可见，女性的诱人之处，正在于她们独有的似水柔情。世界上很少会有男人喜欢蜜、野、悍、泼、粗、俗的女人吧？！

女人的似水柔情，对男性来说，是一种致命武器。那么到底什么才是女人的似水柔情呢？

女人的温柔应表现在：善解人意，宽容忍让，谦和恭敬，温文尔雅。不仅有纤细、温顺、含蓄等方面的表现，也有缠绵、深沉、纯情、热烈等方面的流露。有的女人无限温存，像母鹿一般祥和；有的女人像一道潺潺的溪水，通体内外都充满着细腻……总之，女人的柔情各式各样，就像多种盛开的花朵——沁人心脾、醉人心肺！

曾经有一位高学历、高收入的白领太太，当她一直都认为自己那各方面都不够优秀的丈夫尽在自己掌控的时候，事实却给了她一个晴天霹雳——她的丈夫爱上了一个清洁女工！

白领太太恼羞成怒，她极尽羞辱之能事，冷嘲热讽丈夫与清洁女工真是天生一对，一样都是生活在社会的最底层的烂泥废纸……而这场婚姻大战打到最后，丈夫在忍无可忍之下狠狠打了白领太太一顿，之后便搬出了家，去跟清洁女工住在了一起。

白领太太百思不得其解：自己是哪里输给了那个清洁女工？论身材样貌社会地位才华能力，她清洁女工骑马都赶不上，那丈夫到底是抽了哪根筋抛弃了自己选择她呢？

不过，白领太太很快就知道了答案。在过去12年的婚姻生活里，她对自己的丈夫颐指气使，说一不二，把丈夫当成下属般管教使唤。一个大男人就这样变成了小丈夫，在单位经常被同事嘲笑……

丈夫本也以为这样的生活会持续到他们生命的最后一天。但是某天早晨，丈夫站在人行道上正准备拦出租车，一个温柔甜美的声音忽然在他身旁响起：“先生，麻烦你抬一抬脚好吗？”这个声音像是天籁般在之后的几天里不停地在丈夫的耳边回响，于是他每天站在人行道上，等待着这个声音再次响起。

就这样，一段孽缘开始了……

强悍的女人，是用她的霸气去驯服男人，而温柔的女人则是用她的心去征服男人，所以懂得温柔的女人，无疑才是聪明的女人。因为有了温柔，女人往往可以无往而不胜。一个温柔而又善解人意的女人，才会博得男人喜欢，才会让男人心甘情愿地被征服；而爱上了温柔女人的男人，才会全力以赴为这个女人能拥有更多的幸福而在外面打拼。

温柔的女人，是男人指尖的丝线，轻轻地缠绕，不断。温柔的女人，是家里橘色的灯光，静静地温暖，不灭。温柔的女人，是一首朦胧的抒情诗，轻吟浅唱里，不倦……可以说，温柔似水的女人就是这世间的一块宝玉，晶莹剔透，安静地散发着属于她的温和又迷人的光芒，让每一个见到她的人因此而对她的念念不忘。

所以说，一个女人如果可以让一个男人无怨无悔地为她付出，去疼她爱她呵护她，甘愿为她守护一生，那这个女人一定是个温柔的女人，不然又怎会有“温香软玉抱满怀，胜却人间无数”这样的话呢？

温柔，来自于女人性格的修养。女人要在自己的日常生活中，注意加强性格上的涵养，培养女性柔情。为此，女人特别要忌怒、忌狂，讲究语言美，把那些影响柔情发挥的不良性情彻底克服掉，让温柔的鲜花为女人的魅力而怒放。但女人的温柔，不是柔弱、柔软、柔顺，如果丧失了自己独立的人格和独立的个性，这也绝非女人之美德，而是一种耻辱。女人的温柔，是柔中有刚，柔韧有度，所以才柔媚可人。柔情似水，是女性诱人的魅力，是一种征服他人的巨大力量。

一个聪明的女子，是会懂得如何利用女人天生的柔性的，当女人把潜伏在自己身体里的柔性都释放出来的时候，也便拥有了自己的世界。作为女人，难道你不想拥有自己的世界吗？那么，请你先学会温柔吧！



## 保持距离，让彼此更有磁力



所谓距离产生美。尽管已经建立了亲密的关系，但如果彼此总是靠得太近，反而会让对方觉得腻烦，所以，保持适当的距离，才是明智之举，这会让彼此之间更具吸引力。

距离，到底是爱情的毒药，还是恋爱的仙丹？有人这样说，距离是不安，因为距离使得两人的心会有些许距离。距离是煎熬，无法见面使得两个人思念倍加。距离是误会，它会加重两人的疑心，常常会疑神疑鬼。虽然众说纷纭，但总的来说，当爱情面对距离时，是一个挑战，一个距离，一个鸿沟，跨过去可以使双方越发深爱，跨不过去，就只有一场感伤罢了。

但还有人说，恋爱是需要距离的，恋人之间不能永远亲密无间，偶尔营造出的距离感反而会令爱情更加稳固。那么在情感的道路上，我们应该保持怎样的距离才算完美呢？

在刀耕火种时期，我们的祖父母时代，人们常常将“打碎一个你，打碎一个我，再重捏在一起，从此后，你中有了我，我中有了你”当做爱情笃深的标志。可是，这种“藤缠树，树恋藤”的“二合一爱情”，到了现代社会，却难免令伴侣间感到牵绊过紧、神疲心累、日久生厌，甚至让人生出“逃出围城放放风”的念头。

其实距离不光是和爱情有关，就连与亲人和朋友之间也是同样需要

保持刚刚好的距离。心理学家认为，在人际交往中，双方所保持的空间距离是人际关系的表现。研究发现，亲密关系如父母和子女、情人、夫妻间的距离约为45厘米，个人关系如朋友、熟人间的距离一般为45~120厘米，社会关系如一般认识者之间一般为120~360厘米，公共关系如陌生人、上下级之间的距离为360~750厘米。其实，我并不认可与朋友、熟人交往要把距离控制在45~120厘米之间这么精确，但我赞同人际互动中的距离，的确是人对事物在态度上的一种表现，因距离而产生了更思维系的心理。

距离应该有两种：心和心的，以及身与身的。对于相爱的双方来说，在一起的根本目的绝不是为了印证距离，而是为了满足情感的契合与归属。然而，亲密无间的关系只能是阶段性的距离，无法保存持久。

有人因为距离太近产生的“审美疲劳”而提出了“周末同居”“候鸟夫妻”的主张，言下之意就是鼓励有间的亲密、适当的即不即不离，既留出—个空间给自己，也留—个空间让对方飞；既令自己感到轻松、自在，也令思念、牵挂的暖流在彼此的胸中荡漾，也许因距离的调整方式，反而给情爱“保了鲜”。

对于异性朋友之间来说，距离的拿捏适当就更重要了，否则一不小心就会陷入进退两难的陷阱！据不完全统计，和异性朋友之间的最佳对话距离是0.5米，而和朋友散步的距离则应该保持在1米左右。如果靠得太近，容易给人传递错误的暧昧信息；而离得太远，又会令朋友之间显得陌生和尴尬。

王凌是一名32岁的服装设计师，她和男友认识已经5年了，可以说彼此没有什么秘密了。然而，最近的一件小事改变了她的观点。原来几天前，她无意间看到了男友的聊天记录，看到了另外一个女人对他的温馨问候，也看到了男友对她的激情表白。男友一下班回来，王凌

就冲上去找他理论，问男友为什么骗她这些年。

没想到，男友不但不认错，反而哈哈一笑，说那只是说着玩的。王凌大怒说道，那你就和我说着玩啊，我也想听你说你爱我、想我。他说他说不出来，他说真爱不用说，只一个字——做。如果是以前，王凌可能真的会感动，但现在她却并不相信，他们开始了相爱以来的第一次争吵。

当这场不分胜败、毫无意义的争吵结束后，王凌一气之下，也开始学会了上网聊天。一段时间后，当她翻开自己的聊天记录回味时，她都不敢相信那上面的记录是自己说过的话，她对男友从来也没像对一些网友那样细心问候过、关心过、体贴过。

后来，她问男友，有没有兴趣看我的聊天记录？男友摇了摇头说，才不想看，那不过是文字游戏，别太认真了。现在王凌已经十分相信男友了，两个人在一起，是该给彼此一个空间的，所以何必事事认真呢？

距离产生





对待恋人如此，对待亲人也有一个距离适用公式。

不管是多么亲密的亲人，同样需要有自己的呼吸的空间。空间是一种适当距离，一个交谈的舞台，让人有喘气的余地，才会有自由交流。调查显示，多半和父母亲密无间的子女都会和父母保持一堵墙的距离，也就是在家里有属于自己的独立空间。

那么，在我们与对方建立亲密关系之后，不妨给对方多一点自由，别去管他。如果他爱你，他会反过来猜疑你的，到时候就轮到你笑了。

人与人之间的距离，是可以“设计”或营造的。换句话说，营造距离是一种好手段，追求信任与亲密才是我们渴求的最终目的。那么，只要我们把握好此点，便能让彼此更具吸引力，在有间中做到亲密无间。



## 神秘感是让你永远“不掉价”的东西

在恋爱和婚姻中，女人的神秘感好比是一件性感的内衣，会让男人浮想联翩。因为女人的神秘感就等于把自己包裹成了一个谜，一个有待于男人去探寻的谜。所以，只要女人能保持自己的神秘感，在男人心中，她就永远不会掉价。

恋爱很重要，婚姻很重要。然而，很多人都把搞砸了的恋爱和婚姻，统统归结为是对方的错，甚至把自己的境遇归罪于“没缘分”“遇人不淑”“命不好”……果真是这样吗？

在恋爱和婚姻中，女人的神秘感好比是一件性感的内衣，会让男人浮想联翩。因为女人的神秘感就等于把自己包裹成了一个谜，一个有待于男人去探寻的谜，面对着谜一样的女人，男人总会猜想她此刻在想什么，下一刻会做什么；这个女人不在的时候，他又会猜测她此刻在哪里，又在做些什么。请记住，男人很多时候都像一个好奇心十足的孩子，对猜谜揭秘那些事乐此不疲，女人越是神秘，男人就越是对她着迷。穿着一层薄纱的女人，一定比全裸的女人更具诱惑力。充满神秘色彩的内心世界，将会是男人热衷追逐的目标。

一代名伶林徽因绝代风华、才貌双绝，大诗人徐志摩为了她决意离婚，大学者金岳霖为了她甚至终身不娶，害得梁启超的儿子梁思成娶她当晚诚惶诚恐，问她为什么单单选择了她，林徽因嫣然一笑，回答得巧

妙而深邃：“我会用一生的时间来告诉你。”这种深藏不露的表达就像一个谜，让这位建筑学大才子后半生都在不断地钻研，求索。

神秘感是女人的武器，也是她们的魅力所在，聪明的女人一定要好好使用这种武器。

女人“深藏不露”有六大诀窍。

第一，不要把你过去的情史如竹筒倒豆般全部和盘托出。有些男人占有欲很强，他的爱中包含着一定的占有欲，不但要占有你的今天，还想占有你的昨天。他认为只知道现在而不知道过去，不算是真正的占有。有时候，你的“坦白从宽”不仅未换来他的彻底放心，反倒让他“疑心生暗鬼”，对你的过去更加穷追不舍。

第二，永远不要让他知道你非常爱他，离不开他。男人一旦知道你已彻底归顺他了，就会停下追逐的步伐，慢慢地他就会对你不放在心上，乃至越来越冷淡。

第三，每天尽量只打一个电话，不要长篇累牍的东拉西扯，在对方意犹未尽时，你要先挂断它，保持适度的神秘感。

第四，恋爱期间不要天天厮守在一起，哪怕你很想他，也要做到隔一两天才见面。

第五，就算你再爱他也要告诉他，爱情永远只是你生活的一部分，而不是全部。

第六，在他面前，少吃醋，少流泪，要学会多微笑，多撒娇，偶尔卖卖关子，会让你的魅力有增无减。

思想上的深藏不露是保持神秘感的首要条件，不要让他一眼就看透你，不要让他很快就吃定你，一个女人如果像X光片，里里外外都被人看得透透的，很快就会索然无味，就像一部电影，哪怕情节再精彩，寓意再深刻，看了几十遍，也不一定有人愿意去看了。这就是为什么电影院老片重映总是比不上新片上映般门庭若市的缘故。新鲜，永远是吸

引人的第一要素。

反之，一个女人浅薄而直露的表达方式会让一个男人很快就厌烦，直至落荒而逃。

先来看下面一个故事：

每次恋爱，琳达都会把新男友介绍给闺蜜，一是为了让闺蜜把关，二是希望自己喜欢的人能得到好朋友的接受。幸运的是，最后琳达的男朋友都和她的闺蜜成为了好朋友。但令琳达不能忍受的是，闺蜜总会有意无意地把琳达的一些隐私告诉她的男友。比如闺蜜曾在交谈中告诉琳达的现任男友，琳达的家里因父亲早年去世，欠下了一笔外债，结果导致上一任男友以她家庭情况太复杂为由和琳达分手。这让琳达知道后心里很不是滋味。

所以说，神秘感在恋爱和婚姻中是必需的，而有心计的女性必然会分辨哪些行为是正确的，而哪些行为又是错误的。我们不妨看看这些女人的做法，以及男人的感受：

女人表达：“昨天你怎么没给我电话，你去哪里了，是不是又到哪里鬼混去了？”

男人感受：“每天都被这个女子严防死守，感觉很不自在。”

女人表达：“你现在在哪里呢，怎么还不回来？我都等得急死了！”

男人感受：“女人整天无所事事，让人觉得不厌其烦！”

女人表达：“我都和你说了多少遍了，这件事你怎么还没做？”

男人感受：“真是啰唆，我都懒得去搭理你！”

女人表达：“你怎么回事啊，干吗总是提那个女人，我真受

不了！”

男人感受：“小肚鸡肠，你一点儿自信都没有。”

女人表达：“你到底交过几个女朋友啊？老实交代！”

男人感受：“这种刨根问底的做法，实在让我难以忍受，感觉有种被扒光了示众的尴尬。”

女人表达：“你对我们的未来是怎么考虑的，你到底跟我是不是认真的啊？”

男人感受：“太累了，我还是三十六计走为上计。”

也许有人会说，我们教女人这些技巧，累不累啊，两个人在一起靠的就是真心流露，咱们不能“玩虚”的。其实，使用一定爱的技巧和“玩虚”的是两码事。面对心爱的男人，你如果总是大大咧咧、心无城府，想什么就说什么，且不分场合不分时间不分地点，最后的结果往往是你所谓的“一根肠子通到底”的真性情不仅换不来他的全情回报，还会让他审美疲劳，心生厌倦，最后因为他的负心，搞不好你会更“累”！

所以，为了抓住男人的心，有“心计”的女人要在男人面前保留一定的神秘感，这样才能得到对方足够的重视，男人的重视，在恋爱之中，尤其重要。



## 培养优雅女人味，男人痴心不花心

一个女人可能生来漂亮，但她却不一定具有女人味；一个女人可能生来容貌普通，但一举手一投足间的魅力却让人难以抗拒……这种非凭相貌而得来的美感就是“女人味”。

女人味是一个女人必须习得的魅力气质，想必每一个女人都想修炼成一个具有女人味的气质美女！

但是什么是女人味？这是学习女人味的首要问题。女人味真的是一种很难用言语形容的感觉。有的女人是挺漂亮，但总觉得少点什么，是谓“美则美矣，没有灵魂”；有的女人一举手一投足都是无限风情，拨弄一丝头发都韵味十足，这就是女人味的体现。

具有女人味的女人，是一个晶莹剔透的女人，一个善解人意的女人，一个柔情似水的女人。女人最不可原谅的缺点就是枯燥乏味。女人的品格里有助人为乐，有善良周到，但是如果缺乏女人味，这样的女人的关心与爱意也是很难被接受的。有女人味的女人是睿智的女人，这样的女人懂得自己真正的力量就在于独到的女人味上。而女人味又有以下几个标准：

首先，是书香气。读书的女人，较少持续地沉沦苦悲，较少无望地孤独惆怅，较少地怨天尤人，较少地刻毒卑劣。因为，书中美好的光明日积月累地浸染着她们的节操，鞭挞着皮袍下的“小”。

其次，是会用肢体语言。脉脉含情的目光、嫣然一笑的神情、楚楚动人的面容，仪态万方的举止，胜过千言万语。

再次，女人要学会善待自己，任何时候都不要伤害自己。情场失意、事业受阻会带给自己短暂的情绪低落，这个时候，更要学会关爱自己。良好的健康状况对现代人很重要。

同时，女人味还包括能很好地控制情绪。不满意时深吸一口气，告诫自己不要惊慌失措或乱发脾气，不要将私人的事及坏情绪带到单位，或者将单位里的不快带到家里。

当然，还有更重要的是，学会服饰得当。脸蛋不漂亮，但你可以将它修饰得尽量赏心悦目。不追求潮流，却能独具匠心，穿出个人品位。

懂得语言艺术，从不会在观点不一时将自己的意见强加于人。会很轻松地化解无聊的玩笑，既不会板起面孔制造尴尬，亦不会不声不响地照单全收。

露露在上学的时候，就有不少人说她是一个有女人味的女孩。理由很简单，因为露露是个丰胸细腰的好身材女孩。不过，在校园里，当所有的人都青涩而无知的时候，同学们给露露起的这个称号，让露露十分困扰，她下定决心要变得强悍起来。

于是她学习大嗓门说话，学会走八字步，甚至学会飙粗口……一年一年过去，这个好身材的漂亮女孩变得举止粗俗，再加上那一头短发，乍一看她就像是一个男人。

假小子让露露在步入社会之后，面临了新的问题——败犬！想想吧，一个像男人的女人，哪个男孩子愿意追呢？所以，露露年近三十了，还是孤身一人。

在多年后的一次同学会上，有位同班好友的话点醒了露露：“那个时候总说你，其实是我们不懂，也有点嫉妒。你身材那么好，那么

多男孩子追，是一件天大的好事，你为什么要因为我们的说法而改变自己向坏的方向发展呢？”

深有所悟的露露在大哭一场之后，决定找回原先的自己，她开始留长发，穿高跟鞋，着合身的服装……很快那个丰胸细腰的漂亮女孩又回来了，再加上岁月的历练，她比从前更有女人味了。身边的追求者又开始多起来……

而事实上，拥有女人味并非易事，因为没有一定的文化底蕴、修养层次、人生阅历，是无法烹调出醉人的味道。女人味首先来自于她的身体之美。身段柔和、如瀑黑发、似雪肌肤的女人，再加上湖水般宁静的眼波、玫瑰样娇美的笑容，她的女人味就会扑面而来。其次，女人味更多的是来自于她们的内心深处。女人味是月光下的湖水，是静静绽放的百合。这样的女人，是一个晶莹剔透的女人，一个柔情似水的女人，一个善解人意的女人。此外，女人味还来自于女人的美德。不善良的女人，纵使她倾国倾城，纵使她才能出众，也不是优秀可爱的女人。

女人味，静若清池，动如涟漪。朱自清先生有过这样一段对女人的描述：女人有她温柔的空气，如听箫声，如嗅玫瑰，如水似蜜，如烟似雾，笼罩着我们，她的一举步，一伸腰，一掠发，一转眼，都如蜜在流，水在荡……女人的微笑是半开的花朵，里面流溢着诗与画，还有无声的音乐。

但是，怎样才能具备女人味呢？

第一，性感饰物。女人身上有多个性感特区，如脚踝、耳垂、肩胛、后颈、手臂、锁喉位等。故在脚踝部位戴条小细绳、小脚链，在耳垂吊个大耳环或小耳钉，都能令女人的性感指数明显地飙升。

第二，为身上添一点红。配合适宜的黑色，当然有点红色的话会更添神秘的魅力。一点红，会令人觉得你是一个爱冒险、喜挑战并充满热



情的女人。正如一位作家所说，美丽的女人当众涂口红，尤其是涂一口湿润的红色口红，可能顿时涂出风情，叫男人看得如痴如醉。

第三，轻轻喷点香水。某种程度的体味往往也是构成叫人觉得自己性感的女人味。想要获得女人味，最直接的就是挑选一瓶专为撩起别人幽思而调制的香水。

第四，显露羞态。害羞是女人吸引男人并增加情调的秘密武器，害羞的表情出现得适时而又恰如其分，便成媚态，是一种女性美。如一脸天真的脸上突然泛起红晕的少女，没有哪个小伙子不会动心。

第五，细微动作更易显露魅力。那含情脉脉的目光，那不经意拨动的长发，那嘴角的嫣然一笑，那风情万种的姿态，那楚楚动人的容貌，这些动作都胜过了千言万语。

第六，表现“脆弱”更具女人味。为了满足男性天生喜爱“保护”女性的欲望，有“心计”的女人适当表现一下“脆弱”也是非常必要的。这种“脆弱”既可表现在生理上一副弱不禁风的样子，也可表现为精神方面的“脆弱”，例如，看电影时容易被感动，害怕打雷，收养被人遗弃的小动物等。

所以，不管你是白领还是蓝领，在闺中也好，或者初为人妻也罢，作为女人，永远不要大大咧咧、风风火火，矜持内敛永远是最高品位。有女人味的女人，有一种迷人的风韵和魅惑，有心计的女人总能施展女人味，巧妙地来抓住男人心。



## 面对对方的隐私，要以退为进

在一定程度上，男人都是孤独的，他们的每一个隐私都是自己非常珍视的心灵空间，那里凝聚着他们人性的真实。所以，作为妻子来说，面对丈夫的隐私，要保持理解，以退为进。

曾几何时，一部《手机》弄得将隐私藏在手机里的人人心惶惶，夫妻之间也爆发出信任危机。于是，人们心中大快朵颐的同时，情感隐私也被拨到盘子中央，历历在目。



隐私具有双重身份，它可以被摆在尊重人格的台面上让人欣赏，也可以化成蛰伏在暗处的凶猛怪物。无论怎样，隐私既然称为“隐”，就说明隐私是易感光材料，只要见光，就会抹杀夫妻间原有的丰富影像，或至少会出现不愉快的重影。还有人说，隐私是潘多拉的盒子，一旦打开了便会造成恐慌。不管隐私到底是什么东西，夫妻之间要懂得正视隐

私，才会明白生活原来不是百分之百的“纯牛奶”。

那么，当你遇到丈夫那些见不得光的事情时，你会如何处理呢？

小丽是一名记者，事业心很强，经常出去采访，回到家中又忙家务，和丈夫的交流时间日趋减少。

一天，小丽没出差，难得一家人都在一起度周末，儿子忽然问：“妈妈，怎么你一在家里，红阿姨就不来玩了？”“红阿姨是谁？”小丽问丈夫。“是我们单位刚来的大学生。”丈夫不好意思，脸有点儿红。小丽没有再追问，只是哄着儿子说：“下次我们请红阿姨来玩，好吗？”

小丽想想自己对丈夫如此信赖，可他竟然对自己说谎，心里很是难受。真想和丈夫大吵一顿，或者干脆离婚算了。

但过了一会儿，小丽情绪冷静多了，认识到自己经常在外，对儿子和丈夫照顾很不够。何况自己并不能肯定丈夫和红的关系如何，如果不分青红皂白地和丈夫闹，倒显得自己没度量了。

晚饭时，她自己麻利地弄了几个丈夫最爱吃的菜。

晚上，她把孩子哄睡了之后，偎着丈夫靠在床上，轻轻地说：“我经常外出采访，让你一个人在家带孩子，实在太难为你了。我不在你时你肯定很寂寞，就像我孤零零地一个人睡在旅馆里一样。现在我靠在你身上才觉得好踏实，没有你的支持，我的工作一天也做不好。”丈夫一声不吭，怜爱地抚摸着小丽的头。

小丽轻声问：“我们周末一起请她来吃晚饭好吗？”丈夫听后面有难色。“你还不放心我吗，我不会让你为难的，更不会为难她。”

周末，小丽又一次亲自下厨。红来了，小丽热情地款待了她。临走时，小丽特地让丈夫看孩子，自己独自一人把红送下楼，拉着她的手说：“怪我自己工作太认真了，对他缺乏照顾，谢谢你常来带我们

宝宝玩，也帮着照顾他。看你这样温柔可爱，不知道哪个小伙儿会有福气能娶到你。好了，不远送你了，有空欢迎你常来玩。”一席话让红既感激又惭愧。

后来，红找了个帅气的男友，他们与小丽夫妇都成了好朋友。

小丽并没有和丈夫撒泼大闹，而是给丈夫留下退路，并体贴入微地照顾丈夫，使本来面临危机的夫妻关系归于融洽。小丽的巧施“心计”，既拉回了丈夫移情的心，又多了一个朋友，真是一举两得。

女人们不得不承认大部分男人都是“外表单一而内心复杂”的动物。这和他们的社会分工有关，他们几乎一生都要在外面拼搏奔波，和各种各样的人去打交道，交换生存的筹码。他们常常为了体现自己的价值，而不得不在心中隐私地制造各种想法，久而久之这种隐私便成了他们的克敌法宝和生存之道，所以成功的男人都拥有着自己一定的隐私。对他们而言，隐私是他们心灵的养分，更是他们人生成长的保姆。甚至往重里讲，他们离不开隐私，否则他们的梦想和生命就会干枯，变得毫无活力。

然而在现实生活中，却很少有女人能真正理解和接受男人的这种隐私，她们简单地把它看成是出轨的先兆，甚至是男人的自私和对婚姻的不忠，从而便会由此而出现一些不必要的婚姻危机。

平心而论，这种危机其实是由男女双方共同造成，男方的错误在于没有让自己在社会事业和家庭情感之间进行很好的转换，而女人的不足就在于未能主动地向男人靠近，进入他的心灵，多多和他进行沟通，只是一味地猜疑，给男人带来更多的压力和困惑。

其实，解决此种问题的关键在于，女人应该弄明白男人都有哪些不能说的隐私，这些隐私是普遍合理的还是个别猥亵的，它们对婚姻到底会不会构成危机。只有把这些问题搞清楚了，才能从根源上加以防范和

补救。那么，大多数男人都有哪些不能说的隐私呢？

第一种隐私：对于政治和事业的隐私。男人都是有着野心的，也许他们的野心会有些幼稚和滑稽，但这是他们活着的力量。所以，女人都要能允许和接受男人这种隐私的存在，男人不告诉你自有他不告诉你的理由，而绝不是女人所想的“不信任你，把你当外人”那样简单。如果男人告诉了你，你更要为他保守秘密，无论它有多么荒唐可笑，万万不能道破，否则就是犯了大忌。

第二种隐私：对于童年梦幻的隐私。在成长的历程中，几乎每个男人犯的错误都要比女人多得多，而恰恰这是男人较女人更加优越的财富。这些错误绝大多数会随着心理的成熟和岁月的变迁都已经淡忘了，而一定还有少数的极为珍贵的东西尚还留在男人的记忆中，男人会视它们为珍宝，根本不可能也不好向别人讲起的。细细说来，这些隐私也许是第一次不小心看到女人身体的记忆，还有可能是习惯了外婆哼着摇篮曲熟睡的那份惬意，甚至它还会是前桌女同学回眸的一笑……总之，它们可以是琐碎的、第一次的、熟悉习惯的，哪怕是微小卑微的……但无论如何是不能向别人提到的，不管这个人是谁。

第三种隐私：对于美女食色的隐私。俗话说：英雄难过美人关。说的就是这个道理，美色是每个男人终身难于逾越的一道鸿沟，连英雄也不例外，它与男人的品性和伟大渺小无关。从基因上来说，男人看到心仪的美女就会泛起隐秘的柔情和浪漫的幻想，这种柔情也许是长久地相视一笑，这种幻想也可能是发间的一丝清香，甚至它们还可能是瞬间理智的崩溃和原则的丧失……无论怎么样，这些隐秘的变化每个男人都是会有的，至于会由此造成什么样的结果就与男人的修养和自制有关了，而绝不是像有些女人天真想象的那样：“他是一个很正统的男人，他不会这样想的！”其实问题的关键还只在于有些男人表现得“道貌岸然”些，有些男人就表现得直觉随意些。但事实上，越是道貌岸然的男人，

便可能越是把此种硬伤看成是一种天大的隐私。

第四种隐私：对于自我卑微之感的隐私。英雄的内心大都是悲凉的，而这种悲凉却无形中成为了大多数拥有“英雄”情结男人心中的一道硬伤。他们一方面严于苛求自己，拼命地工作赚钱，从而实现自我的人生价值，满足自我“英雄主义”的需求；但另一方面，在现实中他们总是被现实碰得一鼻子灰，许多东西都只能是事与愿违。于是巨大的落差让他们痛苦、迷茫，但外表还要假装坚强，以证明自己的强大，如此长久一来，他们便会以种种其他的缘由去寻求一种精神的减压和情感的发泄。具体的表现可能是：当他看到别人的孩子聪明可爱好学之时，他会痛苦于自家孩子的愚钝、笨拙和无知，有时候他甚至还会把这种挫败感转嫁给自己的老婆，怪她在家没有把孩子照顾好。其实他们内心何尝不清楚，自己作为孩子的父亲和一家之主，又怎么能推卸掉其中的责任呢？但他们是男人，种种挫败感让他们更需要在家中找到一种“英雄主义”的补充。

第五种隐私：对于苦难耻辱的隐私。男人的成功，其实不仅仅是靠能力和汗水而取得的。由于生存的压力和急功近利的心理，男人也许要经受苦难的煎熬，甚至还得学会忍受“韩信的胯下之辱”。而这些东西，男人无论是出自婚姻的责任感还是对于自己个人尊严的保护，都是不会轻易向别人讲起的，其中包括自己的妻子，这与爱情的深浅没有关系，也许这就是“男人的胸怀像大海”最好的体现吧。

所以，从以上男人普遍存在的五种隐私来看，男人都是孤独的，他们的每一个隐私都是自己非常珍视的心灵空间，那里凝聚着他们人性的真实。而夫妻关系的最佳状态，就是相互以真诚和理解，对这份真实心灵空间的靠近，并在努力靠近它的同时，要允许它私有的合理性和糊涂的距离。作为男人的女人，更要学会以主动、温暖、柔情和体贴的关怀，去化解和淡化男人心中因这些隐私而形成的孤独、挫败和愧疚之感。



## 恰到好处的一句话，胜过千言万语

错误的信息，总是容易引发夫妻之间大战。而关键的一点，就是你口中的那句话说得是否恰当。其实很多时候，家里是满园春色还是硝烟弥漫，不在于甜言蜜语，也不在于千言万语，而在于妻子口中的一句话。

家里是满园春色还是硝烟弥漫，往往都是由妻子的一句话决定的。女人真的不是好当的，有时候恰到好处的一句话，不仅是平息争端、掌握主动权的良方，还能让婚姻在磨合的过程中变得更加亲密和快乐。

想知道聪明妻子是怎样说的吗？那你一定要首先知道指责的话刚脱口而出，你就后悔了。妻子和丈夫说话的口气总是生硬的，尽管你并没有恶意，但你说出来的话却全变味了。于是，一场争执总是难免的。

于是，你总在想，错误的信息引发夫妻之间大战。如果能有一些更好的方式来表达你的感情，那该有多好……

其实，只是字眼的小小改变，就能令你所表达的意思有很大的不同。关键在于如何调节你的情绪，尽量让你的语气不要带有火气和抱怨，这才是创造和谐关系的秘密所在。

第一，不要说：“我知道你就会那样说。”有很多话本身并非带有责难，但如果你使用了含沙射影的语气，那一切都改变了。当你面带挖苦地说：“我知道你就会那样说”时，无异于是在用另一种方式骂你的

丈夫是个“笨蛋、蠢人”。美国西雅图葛曼特研究院创建者、《婚姻美满的7条准则》一书的作者约翰·葛特曼认为：轻蔑会加快婚姻的崩溃。离婚最明显的征兆之一往往是无论你丈夫说什么，你都不屑一顾。

第二，不要说：“你令我简直快疯了。”而要说：“你那样做，我真的很难受。”你得明确表达到底是什么在影响着你的情绪。社会学奥尔森认为，笼统地否定一切只会令婚姻关系更加紧张，“特别是解释清楚你生气的理由极为重要”。你应该强调他的行为带给你的感受，而不是列出一大堆的抱怨和委屈清单。记住：一次只指出一个问题，诸如“当我想跟你说话而你只顾自己看电视时，真的叫我很难受。”越早说出自己当时的感受越好。奥尔森博士解释说：“‘你令我简直快疯了’这句话表示你的情绪经过长时间的压抑之后，已经升到了一个过激的水平。”

第三，不要说：“这事你从一开始就没做对。”而要说：“你是做了很多努力，但用这种方式是不是太费劲了。”责备你的另一半的行为运用不当，你往往会指出做这件事正确和错误的方法。虽然看上去你的方法可能最好，可事实上这些方法往往都带有你的个人偏好。

第四，不要说：“没什么不对。有什么让你觉得不对的？”而要说：“是的，有些事确实有问题。”其实，这并不是一定要你承认是你不对，是你的错。这就是聪明女人的语言艺术，承认有自己不对的地方，即使你并不准备立即谈论此事，这样做有助于夫妻双方找到一条解决问题的路径。王屹和太太狠狠地吵了一架，他砸了她最喜欢的琉璃佛像，那是他送她的生日礼物……他一直记得那天，太太蹲在地上一点一点地捡那些碎片，一边默默地流眼泪，然后，太太背对着他说：她想和儿子回娘家住几天……其实那时候，王屹心里后悔极了，他真的很想从背后用力地抱住她，吻她，告诉她，他做错了，其实他很爱她，可是他没有说出口……后来，太太打电话来，说起了离婚和出国的事。她说：



“我知道，你会很舍不得儿子……”当时，王屹立即冲着电话大喊：“我也舍不得你！不要走！……”就因为王屹的这句话，太太又回到了他的身边……

中国有句老话，叫做“清官难断家务事”。这就意味着：家，压根儿就不是说理的地方，它没有必须遵守的规则和章程，也没有违规以后的刑律。仔细想想，那些让我们争执不休的，有多少是涉及了大政方针和原则策略的？不外是：你的书怎么又到处乱放？窗台上的那盆花你眼见着要干死了就不知道浇水！你进门就不能先洗个澡？看看，烟灰弄得满地都是！你有话好好说行不行，大呼小叫的！你什么态度？嫁你又不是卖给你，凭什么得听你的？甚至，连洗碗怎么洗之类的琐事也可以吵上一架。一旦因口角使得夫妻反目，陷入僵局，双方总会在心里恨恨地想：我从此再也不理你！凭什么每次总要我低三下四地去求你？俨然一副要上刑场的大义凛然的形象，大概婚姻中的人多少都有过这样的体验吧！

其实，我们扪心自问，僵持中开口说第一句话、表示服输时丢掉的那点儿面子，比起我们彼此之间经历过的那些几乎是一生一世的寻觅来说几乎一钱不值，芸芸众生大千世界的两个生命的相遇该是多大的缘分？穷极一生，与有缘人的厮守时间才能有多久？为什么非要等到天各一方、无缘相会的时候才捶胸顿足地念起：其实，当时我真的很想……

所以，如果说一个家庭也有尊严，也有它的品格和最高原则的话，那应该是爱，谁维护了爱，谁就维护了尊严。所以，女人，作为社会和世界中的小女人，作为家庭维系的关键，聪明的你就应该注意自己出口的每一句话，因为那将会直接成为一个家庭延续或毁灭的原因。



## 面对婚姻危机，要冷眼相看沉着以对

面对婚姻危机，千万不要大吵大闹，因为这样总是于事无补。你该做的，应该是冷眼相看，沉着以对，用最清醒的头脑、最有效的手段，才能化解眼前的危机。

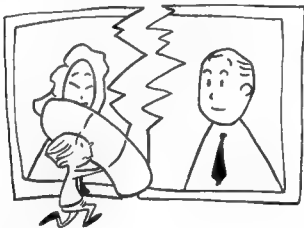
如果你不是一位把离婚挂在嘴上当过口瘾的人，当有一天，你对那位和你结婚的人说：“我们离婚吧！”你一定会被自己的这一句话吓一大跳。你想和一个人离婚，那说明你们的感情出现了很大的问题，你对他的某些行为和言辞已经达到了忍无可忍的地步。当然，这句话一说出口，你就开始后悔。因为结婚就像建房子，好不容易建造好，本打算住进去舒舒服服地过日子，突然又要拆了。搬迁是一件多么可怕的事情，尤其对于女人来说。

于是，你马上闭嘴，开始了抢救这段婚姻。首先要面对现实。不管你的婚姻得了什么病，你都要接受。如果他在外面有了第三者，你先得接受你的男人已经被别人分了一杯羹的现实，而且，你还得说服自己的胃口，继续吃这一碗被另一个女人吃过几口的饭。然后再去想如何把他从那个女人身边拉回来，而且永远不让他回去。如果你的胃口已经受不了被人分享过的男人，那么，你即使费劲地把他拉回来，也没有用，因为你的婚姻已经玩完。

因此，我们说婚姻抢救期要做的第一件事情就是治疗自己，把自己

医治成一个勇于面对现实、勇于面对缺憾的人。当你见到你的朋友无奈地对你说，只要他肯回头，还顾这个家，我就不追究了的时候，你不要心寒，觉得她堕落得可以。而恰恰相反，她抢救她婚姻的第一步做得很成功。

然后，就是对男人的抢救。你可千万别指望，当你们达成给这个婚姻一个机会的共识后，就可以高枕无忧了。谁告诉你病人一进抢救室就一定有救了？在婚姻抢救阶段，最常见的就是病情的反复。



他可能还会接那个女人的电话，还会和她见面，甚至于继续出轨。这个时候，你一定是全世界最痛苦的人。但是，痛苦归痛苦，你一定要充满信心，你要相信他一定可以回头，你们一定可以过回以前的日子。如果没有这份信心，不仅你自己扛不住，你的婚姻也会扛不住，抢救结束，宣布死亡。

抢救回来的婚姻当然弥足珍贵，大家可能更加珍惜。但是，抢救不回来，也应该释然，也许你们真的不应该在一起了。

最可怕的是，男人的病并没治好，继续在外寻花问柳。婚姻也得以延续，只是你已经接受了长期和别的女人共一个碗吃饭的现实。这一

次，病的人，是你。

不过，在婚姻宣告死亡之前，女人最应该学会过那一段尤为艰难的日子，该怎样做呢？闭上嘴巴竖起耳朵，仔细听一听吧。

首先，不论何时，先给足他人前面子。从心理学角度讲，“情绪是不可控的”。女人，尤其如此。当你发现了他的私情，可以怒发冲冠，大闹一场，但你也要知道，这样一闹，等于闹走了男人的面子。一个没了面子的男人，就不在乎更大的伤害。所以，当婚姻出现了危机，女人该做的事情是尽力地给男人灌输责任感，尽力地把他往好人堆里推，你要不断地帮他回忆曾经他的爱、他的付出，在帮他树立伟大形象的过程中，慢慢地把他拉回婚姻的轨道！也许你真的怒发冲冠，但女人，还是别做情绪的奴隶。

其次，危机来临前，就该有意识地求新求变。很多女人在婚后会陷入一个误区，觉得结了婚就好比入了终身保险，只要好好守着它就不会有问题了。但没有男人会一辈子死心塌地于一个一成不变、几十年如一日的陈旧太太。婚后，夫妻双方更需要继续保持新鲜感，大到调整生活计划，小到变一个发型，换一件新衣，女人要时刻善变，只有让对方时常看到你的“变”，才能保障他更长久的“不变”。人的本性都是喜新厌旧的，必须要经常给出新的刺激，才能够活出新意。

再次，遇到矛盾，暂时先别硬碰硬。当你们之间发生了冲突，先别急着要分个胜负！对待矛盾，男人总是比女人执拗。这是男人孩子般的任性。遇到分歧，不要在第一时间说“不”。应该暂时先把这个造成分歧的问题冷冻下，有意识地去引导他先去做一些使得夫妻双方可以愉快的达成共识的事情，当把这些事情做完，夫妻二人的默契程度和对彼此的信心会有个飞跃式的提升，这时候再把之前有分歧的问题拿出来，会更容易解决分歧。

最后，夫妻间要不断地去回忆往昔。夫妻之间经常共同回忆生活中

美好的记忆是很必要的。人多是健忘的，只有不断地强化美好记忆，有助于增加婚姻的黏性，当彼此意识到自己为对方付出得越多，他越能明白你在他生活当中的地位，一个在他生命旅程中占有分量的女人，男人才不舍得轻易说“放手”。

一个女人到底有没有心计，聪不聪明，就是从危机公关开始的，保持理智，做最应该做、最有效的事，也许能帮助婚姻起死回生，但是如果不能，也请潇洒地放开双手，让一切都随风之后，再追寻新的生活。



## 第8章

# 职场的心计

——大Boss职场策略，助你成为职场精英









## 别和你的上司较劲儿，那无异于拿鸡蛋碰石头

作为一名合格的员工来说，听话是第一工作守则。如果你是个不听话的员工，总是和上司较劲。久而久之，必然会和上司发生冲突。那无异于拿着鸡蛋碰石头，而最后受伤的人，也必然是你自己。

身在职场，作为下属来说，要做好的第一条，就是别和领导较劲，那无异于拿着鸡蛋碰石头。否则，最后受伤的，总是你自己。

这是一个很浅显的道理：首先，每个人都是好面子的，尤其是上司，他需要得到的是下属的认同和支持，来满足自己的荣誉感。如果下属总上司较劲，那就是没把上司放在眼里，上司面子上过不去，心里自然不舒服。其次，上司需要下属的服从，来配合自己的工作。如果每个下属都和上司较劲的话，那么上司的领导权就名存实亡，工作就没法做了。

所以，作为一名合格的员工来说，听话便是第一工作守则。

作为一名成年人来说，这些道理都是应该懂的，那么是不是这样就没有人和上司较劲了呢？当然不是！据有关统计显示，有30.43%的人与领导关系融洽；有57.97%的人与领导的关系只是一般；还有10.14%的人与领导关系不好，经常在背后抱怨；还有1.46%的人与领导经常起冲突。这又是为什么呢？

心理学家认为，喜欢和领导较劲主要有三点原因比较常见：

首先，从现实角度来看，员工和领导的地位是不平等的，这样一来，造成的结果就是：彼此的权利和经济利益就会有冲突，人们为了满足内心对平等的渴望，往往就会对上司产生不满的情绪。

其次，交流太少，沟通不够。职场人士一般都渴望与领导建立良好的关系，然而员工与上司之间却存在一个常见的障碍，那就是缺乏沟通。作为员工来说，要么是不好意思沟通，要么是不敢沟通，要么是根本不知道如何沟通等。而作为上司来说，也没有把足够的时间和精力放在员工身上。于是，沟通的缺乏，往往导致彼此矛盾的产生。

最后，从心理学的层面来说，专家认为每个人都会有不同程度上的自恋现象，往往会以自我为中心。他们在潜意识中，会要求别人理解自己，“应该”为自己服务，如果觉得对方没有完全如自己所愿，就会产生自恋性愤怒，并以直接或是间接的方式来发泄。于是，这样的员工便开始和上司较劲了。

就目前来看，随着人性的“觉醒”，每个人的个人意识都在逐渐增强。所以，因为“太过于自我”这个原因而上司较劲的现象也在逐渐增多。

某杂志社在杂志上开设了一个养生专栏，某中医学院毕业的女孩对养生颇有心得，于是被聘为专栏作家。本来，这是天作之合，也是最完美不过的，但是现实的情况却没有那么乐观，原因就是主编对稿子的看法和女孩产生了分歧。有一次，主编给了女孩一个选题，女孩交稿之后，主编说她的稿子专业性太强，不适合大众化的口味，要她重写。可在女孩看来却不是这样的，她认为中医是比较严谨的，就得这么写，要是太过于迎合大众口味，那不是教人养生，而是投其所好，是在忽悠人。于是，女孩据理力争，和主编吵了起来，还说主编不懂中医。主编年纪已不小，但还没见过这样的人，一怒之下，说其

不懂人情世故，还要再练练。最后，女孩袖子一甩，和主编解约了。

这里说的女孩，就有点儿太过了，认为自己是科班生，自己的写法就是对的，认为主编不懂，是瞎胡闹。在这样的心理作用下，便开始了“恃才傲物”，于是开始较劲了。

看到这些，再自我反省一下，你自己是不是也是这样的人呢？如果你也是这类爱较劲员工中的一员，那么，应该试着调整一下心态，也许会更有利于你的成长和工作进步。有专家提出了以下几点建议，希望能对大家有所帮助。

第一，接受现实。比尔·盖茨曾说：“人生是不公平的，接受它习惯它吧。”我们也要试着去接受与领导不平等的事实，对人生的不完美采取顺其自然的态度。与其花精力和领导较劲，倒不如把更多精力投入到自己能做好的事情上，更高质量地履行自己的职责。完成工作任务就是与上司建立良好关系的前提，千万不要小看了这一点。有的人总是通过消极怠工的方式来与领导较劲，这实在是很不明智的做法，这样会将自己与领导的关系进一步恶化。

第二，试着和上司沟通。所谓理解万岁，加强与领导之间的互相理解，可以减少一些不必要的误解。在工作中，也要善于将自己的强项表现出来，让领导知道你很有能力很好地完成任务，让自己的能力得到领导的认可。要知道，领导并不是高不可攀的，有事情多和领导谈谈，相信他们会理解你的。

第三，学会换位思考。很多时候，作为员工，也该理解一下领导的苦衷，不要一有事就先抱怨领导不对。当领导理亏时，也要记住给他留个台阶，不能当众纠正领导的错误。对领导的期望不要太高，尤其有的领导有明显的人格缺陷时，要尽量积极地配合他的工作，这才是上策。

第四，学会自我反省。有的人仅仅因为和领导关系不好，就轻易跳槽，这是很不明智的做法。在跳槽前，应该反思一下自己，究竟是哪些认知和行为方式导致了这个困境。如果自己先反思清楚，那么就算到了新单位，又会遇到老问题。养成自查自省的良好习惯，会让你终身受益。

所谓：人在屋檐下，不得不低头。在没有必要的情况下，没必要做无谓的挣扎或牺牲，这是一条做人的心计，也是一条重要的生存法则。只要你学会了这点，那么在今后的工作中，必将获益匪浅。



## 要得到上司的重视，就得和上司唱“同一个调”

每个人都有自己的习惯，而且自认为这种习惯比较实用有效，你的上司也是一样。与他们的风格保持一致，这就叫投其所好。这样一来，满足上司的习惯需要，上司就把你当成了自己的左右手，那么你便能轻松获得上司的赏识了。

每个身在职场的人，都想得到上司的重视，从而做出一番事业。然而，并不是每个人都能如愿。很多人在公司一坐就是很多年，然而却如盲驴拉磨一般在原地踏步，时不时地还会遭到上司的斥责。其实，不是这些人没有能力，只是没有得到上司的赏识而已，缺少一个展示自己的机会罢了。那么，怎样才能得到上司的赏识呢？或许王兰的故事，会让你从中得到启发。

职场菜鸟王兰，在刚上班的时候，从事一份助理工作。一次，上司要她做一个报告，为了博得上司的赏识，她花了不少的心思。可是报告交上去之后，上司却并不满意，认为写得太乱。

王兰百思不得其解，自认为已经做得很好了。这个时候，同事李芳给她支了一招，那就是参考上司的报告风格。于是，王兰就参照着上司的报告风格，重新写了一份，交了上去。没想到，大获上司赏识，说她悟性高。因为这样一来，不仅满足了上司的习惯，在查阅数据的时候方便了很多，也让上司获得了被下属追随的满足感。

事后，王兰就总结出了一条工作经验，那就是和上司唱一个调调，和上司的风格保持一致，无论是意见、习惯还是思考方式。

其实，这就是投其所好。每个人都有自己的习惯，而且自认为比较实用有效，作为上司来说，也是一样。



在工作中，上司总是有自己的办事风格，与他们的风格保持一致，这就叫投其所好。这样一来，自然就能满足上司的习惯需要。这样的下属，对于上司来说，总是越用越顺手，自然就会给予赏识。那么，假如你在工作中，也很容易获得展示自己的机会，自然是越走越顺了。美国人力资源管理学家科尔曼曾经这样说过：“职员能否得到提升，很大程度不在于是否努力，而在于老板对你的认可程度。”也就是说，上司对你的认可，是你职业前途是否光明、是否顺畅的一个很关键的问题。

然而，职场中有许多人不谙此道，认为能力才是最重要。于是，为了突出自己的能力，总是提出很有创意去工作。当然，能力和创新意识是非常重要的，但是作为一个员工来说，如果不能得到上司的认可，那么即使有再强的能力，也就没有表现的机会了。所以，如果你要是认为上司的想法和观念太老套，那么在工作上，你不免就会遇到这种打击了。

张鹏是某大学的高才生，学的是财会专业，毕业后，在一家合资公司从事财务出纳的工作。由于自己在学校接受的是比较新的有关财会方面的教育，所以，总觉得公司现行的一些财务制度太落后，加上只是主管老王说的算，总是不采纳自己的意见，张鹏觉得很不得志。

几个月之后，公司高层决定对一些财务制度进行改革，希望财务部的全体人员能够集思广益，多想一些好点子，多提出一些好建议。张鹏认为，机会终于来了。于是，他连续加了几天的班，翻阅了大量的资料，根据公司现行的财务制度总结出了许多新建议。

一个星期之后，财务部的所有人带着各自的意见开了一次碰头会。在会议上，主管老王首先把自己的一份详细、完整的计划书宣读了出来，然后让大家多提意见。同事听了之后，纷纷表示赞同。但张鹏好不容易找到这么个机会，怎么会轻易放过呢？

所以，张鹏说出了不同意见，而且还指出了主管老王计划中的不妥之处。听完他的发言，大家都没做声。只有主管老王说：“我觉得张鹏说得也很好，他提出的建议也很有新意。但是，我觉得有几个方面还不太适合咱们公司现在的发展状况。”接下来，老王就针对张鹏提出的几点新建议说出了自己的不同看法。张鹏自然有些不服气，他认为自己的建议既详细，又完整，而且又具有创新意识，主管之所以觉得不够好，那是因为他思想太保守了，所以据理力争。直到之后，

他们也没有达成一致，于是老王说：“把这些都汇报给上层领导，让他们讨论之后再作定夺吧。”

几天之后，公告就贴出来了。对于财务部制度改革一事，公司最后决定采取老王的方案，而对张鹏的意见一点儿也没有采纳。张鹏非常的失落，但这还是其次的。因为从那以后，老王总会从他的工作中挑出一些问题和毛病。不得已的情况下，张鹏提出了辞职。

或许，有人认为这个案例太过于夸张，但你要这么想的话，那么就有“给你泼一泼冷水”的必要了。类似这样的事情，其实经常发生，而且有的时候，甚至比这个还要“黑暗”。

所以说，和你的上司唱一个调调，时刻和上司保持一致，是非常重要的准则。然而，每个上司的脾性、风格都是不同的，那么我们该怎么做呢？以下几点建议，不妨作为参考。

第一，听从上司的指挥，成为上司的左右手。

第二，赞同上司的计划，并且积极地执行。

第三，理解上司的想法，顺着上司的思维来思考问题。

第四，不要强调自己的主张，除非你的意见与上司没有冲突，而是一种互补的建议。

如果你能够做到这几点，一般都能满足上司的需要。那么，相信在不久的将来，你便能成为上司手下的得力干将，这样你的前途，也将是不可限量的。





## 脑筋转得快一点，有些事情不必要老板交代

老板需要的是一个聪明的员工，能准确地领会他的要求，满足他的期待。那么，作为一个有“心计”的员工，就不能听一句就一句，而要学会更周全地考虑问题，力求一次性将事情做好、做到位。

在工作中，很多人自认为踏实努力，对老板是言听计从，从无异言，但因为没有得到重用，往往会满嘴抱怨，感叹命运不公，老板瞎了眼。其实，在很多时候，不是命运的问题，也不是老板的问题，而是我们的确做得不够好。

怎么说呢？我们在工作的时候，往往会有这么一个想法：尽职尽责，就是好员工。诚然，这是好的现象，但是还不足以让老板对你另眼相看。因为要想让老板对你另眼相看，你除了做完自己的工作，更要将自己的工作做到尽善尽美。

什么叫尽善尽美呢？我们往往会碰到这种情况：老板交代我们一件事情，我们就做一件事情。但对于没有交代的事情，我们就会觉得是与我们无关的，这样一来，我们的工作就没做到位了。如果还有下一步工作的话，就还需要老板来交代。这样的员工，在老板看来，只能算是个普通的员工，与优秀员工之间，是有着很明显的差距的，往往就不会得到重用了。

李明和林虎是某公司的两位员工，二人学历相当，年龄相仿，同样的踏实努力。可是，在两年之后，李明受到了上司重用，晋升为部门经理，而林虎却仍然是老样子，在原地打转。为此，林虎心里很不平衡，觉得自己受到了不公的待遇。于是，他去找经理，想把事情弄个明白。

来到经理办公室后，林虎说出了自己的想法，而经理听完却没有直接回答他的问题，而是对他说：“能不能麻烦你到东门的水产市场跑一趟，看看那里有没有大闸蟹卖？”林虎虽然心里有疑惑，不知道经理究竟想干什么，但他还是什么都没问，赶紧跑去了东门水产市场。不一会儿，林虎就回来了，他对经理说：“水产市场有大闸蟹卖。”经理又接着问他：“那是怎么卖的？”林虎闻言，先是一愣，后来就感到茫然不知所措。因为他根本就没问这些，也没想到经理还会问这个问题。于是，他又赶紧再跑了一趟水产市场。又过了一會兒，林虎再次回到经理办公室，并向经理汇报了大闸蟹的价格。

经理听了之后，什么也没说，只是把李明叫了进来，向他嘱咐了同样的事情。可李明和林虎做法不一样，并没有马上往水产市场跑，而是先向经理问起缘由：“经理，请问您买大闸蟹干什么用啊？”经理笑着回答说：“眼看中秋节快到了，以往都是给员工送月饼，今年我想换个花样，给员工送大闸蟹。”听了经理的话之后，李明便出发了。

此时，林虎想：原来就是嘴巴溜，经理真是虚伪。这么想着，没过一会儿，李明便回来了。他向经理报告说：“经理，水产市场有两家摊位有卖。第一家每只平均有4两重，每只卖50元。而第二家每只平均6两重，每只要卖80元。”经理听了点点头。李明又继续说：“我已经和摊主都谈好了，如果公司一次买600只的话可以打8.5折，而且每4只还送一个附带烹饪大闸蟹调料的礼品盒。像咱们公司的员工大半是

单身的年轻人，要么就是三口之家，所以我建议买4两重的，这样每人可以送4只。而且我看了那些大闸蟹，都挺新鲜，相信大家会很喜欢。不过要是经理自己想送亲戚朋友，我建议买6两重的比较合适。”

说到此处，经理摆摆手，说：“我明白了，你先忙自己的事去吧。”这时，再看林虎，已经羞愧地说不出话来了。


林虎和李明的区别，就在于一个埋头拉磨，而另一个却在拉磨之余，还会动脑筋，将磨拉得更快。如果你是老板的话，你会重用哪一个？相信这个答案不言而喻。

作为老板来说，他花钱请你，是要你来干活的。那么干活，就要干得尽善尽美，如果你只知道听一个口令做一个动作，虽然认真，但难免会做无用功，因此工作效率很低，业绩也提不上去。而且，一个人的能力是有限的，老板也不例外，如果每件事情，你只做老板交代的部分，那么肯定也是不够完美的，你的才能也就无法体现出来了。那么，这又怎么会得到老板的赏识、重用呢？

所以，在职场上，光会努力工作是不会成功的，企业需要的是努力、聪明的员工，这样的员工才能准确地领会主管的要求和期待，迅速打开公司上下的局面，成为上司不可缺少的左膀右臂。

作为一个有“心计”的人，在工作上，你应该学会更周全地考虑问题，力求一次性将事情做好、做到位。这样一来，你的老板才能放心地将事情交给你，你的才能也会有充分发挥的舞台。那么在这方面，你至少要注意以下两点：

第一，提前思考。任何工作都存在需要改进的可能，抢在老板提出问题之前，已经把答案奉上的行动是最深得老板之心的，因为只有这样的职员才能真正减轻老板的精神负担。老板在了解你的能力时，就会很自然地对你信任起来，所谓“识英雄者重英雄”，再棒的老板都需要有人才在身边。



第二，不能自满。很多人能够取得成功，关键的原因就是一步步积累，从不满足。所以，你要想成为一个出色的人，就应该时刻警告自己不要躺在安逸床上睡懒觉，而是要告诉自己：我完全可以做得更好。

如今职场中人才辈出，只知道埋头苦干的人是无法获得老板的青睐的。每个人都在争先恐后地表现自己的能力，如果你依旧按部就班，如果你不懂得举一反三，那么，就等于在浪费自己的才华，虚度年华，迟早会被淘汰。



## 同行是冤家，与同事相处要多个心眼

职场是一个功利性极强的地方，因而竞争是尤为激烈的。同事之间的情感也颇为复杂，往往都存在着各种各样的利害关系。因此，在职场中与同事相处，必须要多留一个心眼，这不仅是一门社交技巧，也是每个在职人员必须掌握的一门生存艺术。

朝九晚五的上班族生活，往往是人们所羡慕的。但是，就在这华丽的表面背后，往往“暗藏杀机”。如果一不小心的话，就很容易陷入困境之中。

为什么这么说呢？就职场的性质而言，那是一个功利性极强的地方，每个人来到这里，都抱着宏伟的愿望，就算是没有远大的志向，至少也会以挣钱为目的。因而，竞争是尤为激烈的。有句话就叫做“同行是冤家”，说的就是这个道理。

所以，同事之间的情感也颇为复杂，往往都存在着各种各样的利害关系。因此，在职场中与同事相处，不仅是一门社交技巧，也是每个在职人员必须掌握的一门生存艺术。以下几点建议，非常受用，相信对于初入职场的新进人员，会有很好的帮助。

首先，和同事打成一片，主动建立起自己的交际圈。在进入一个单位之后，人们往往都会有一个孤独的时期来面对陌生的同事。有的人孤独期很短，很快同事们就能接纳他。而有的人孤独期很长，这样就难免会

受到冷落和排挤，对于个人的发展来说是不利的。然而，我们必须要了解一个情况，那就是单位里面的老同事，一般不会主动与新来者接近。因此，我们若要想不被人孤立，那么就应该主动地向同事伸出友谊之手。这样，对方也一定会礼尚往来的，新的交际圈子也就由此而逐渐形成了。



其次，与同事交往，言行举止要得体。一个人的言行举止反映着一个人的素质和修养，因而，言行举止是否适度，会直接影响到人际关系能否成功建立。以下几个方面，需要我们注意：

第一，尊重他人，文明用语。同事之间的交流，要讲究文明用语，不能满嘴污秽语或油腔滑调、故意卖弄，或挖苦别人、讽刺别人。对于前辈级别的人物，要给予适当的尊重，而对于平辈之间也不必太过客套。你要明白，当你开口说话的时候，别人对你的印象也随之开始形成了。

第二，学会倾听，给别人说话的机会。在听人讲话时，一定要对对方的讲话有所响应。很多人际关系专家都认为，很好地倾听别人的讲话，能使你获得良好的人际关系。

第三，禁止带有粗俗习气的行为举止。有的人在集体场合或别人家里毫无顾忌、无节制地吞云吐雾，旁若无人地纵情大笑；有的人不分年龄性别，随便与人拍肩拉手、乱开玩笑；有的人在与人说话时唾液横飞或声音震耳……所有这一切都是不文明的举止，只能给人留下缺乏教养、不懂规矩的印象。这样一来，便会使人不愿意与你接近。要使自己的举止给他人产生好的印象，就要自觉地约束自己，使自己的举止文明得体。当然也不能刻意地在他人面前畏畏缩缩、谨小慎微。无论办事说话都应该表现得落落大方，举止适度。

第四，求同存异，避免争论。每个人的性格都是不一样的，以至对工作的态度也是不同的。如果你的工作原则是认真勤奋，但不要要求别人和你一样。如果因此而产生争论，这将会严重地影响别人对你的看法。当然，你也不能为了让别人能接纳你，而随波逐流，与别人一样懈怠。坚持自己正确的原则，求同存异，才能吸引更多的朋友。

第五，不说是非，宽以待人。职场是个很复杂的地方，也很容易传播是非，但你千万不要染上传播是非的坏习惯。无论在任何情况下，对不在场的人都要以不谈为妥。当然，有的人的确有所不足，但你要明白世上没有十全十美的人，你的同事也一样。所以，就算同事在工作中与你产生摩擦，但如果不是什么原则性问题，就要得饶人处且饶人，得理也要让三分。以宽广的胸怀对待每一位同事，久而久之，你必会得到同事们的信任和支持。

第六，尊重隐私，守住秘密。职场中，最好不要谈及对方的隐私，这不仅仅是尊重对方，也是尊重自己。否则，容易招人误解，或危害自己。

最后，以正确姿态，看待同事之间的竞争。既然竞争是难免的，那么，我们就要将竞争带来的伤害降到最低。如果对方取得了好的成绩，我们应该为同事的成绩而感到高兴，并以此为前进的动力，激励自己赶上并超过他们。要是别人取得成绩就对别人说三道四，故意中伤，则会带来不利的影响，害人害己。

张晓飞刚到公司的时候，十分自负，在工作中时常表现出自满的情绪。有一天，部门主管给他分配了一个很简单的任务，可张晓飞偏偏没能完成，后来求助于同事李康才顺利交差。经理为此表扬了李康，而冷落了张晓飞。张晓飞心里很不舒服，后来在工作中，他总想挑李康的刺，出他的丑。结果，时间久了，张晓飞给同事们留下了嫉妒心强的不好印象，也因此在后来的主管选拔中，败给了李康。

所谓量小非君子，在竞争中，胜败乃兵家常事，也极易产生嫉妒心理，这是很正常的。但要妥善处理，否则，对自己是不利的，犹如张晓飞一样。所以，当你看到了同事的成就，可多想想同事在取得成功过程中所付出的心血和艰辛劳动，再把它和自己的努力比一比，这样一来你就会觉得心平气和些，你就能把消极的嫉妒同事转变为佩服同事了。

人的一生好像很漫长，但有时候，也很短暂，如果以一天8小时的工作时间来算，人的一生有三分之一的时间是在职场中度过的。换句话说，每个人都会用三分之一的时间来与同事相处，那么，就需要多加注意，事事留心，慎言慎行，才能在职场这个“江湖”中安全地行驶，成功到达理想的港湾。





## 木秀于林风必摧之，职场切忌锋芒太露

职场是个竞争激烈的地方，每个人都希望自己能够得到他人的认可，得到上司的重用。但如果锋芒毕露、急于求成，便很容易过早地掀起和卷入竞争，而陷入被动。因此，厚积而薄发，后发而制人，往往才是成大器者的正确途径。

人在职场，切忌锋芒太露。你要不懂这个道理，你的锋芒便会成为一把伤害自己的利器，将自己伤害得体无完肤。

俗话说：“木秀于林，风必摧之。”锋芒太露，就必然会招人侧目而视。职场是个竞争激烈的地方，每个人都希望自己能够得到他人的认可，得到上司的重用。但如果锋芒毕露、急于求成，凡事都要争个“先手”。这样，便很容易过早地掀起和卷入竞争。人们为了各自的发展，就会对锋芒毕露者产生怨恨、敌对的情绪，这样一来，你便很容易陷入被动的危险局面。

高阳毕业于名校，工作能力比较强，进入职场之后，为了能得到上司的赏识，得到更好的发展，往往不仅把自己的工作做好，还处处帮助同事。刚开始的时候，同事们还很喜欢他的，可后来他发现同事们个个都疏远他，这让他在工作中感到非常的不顺。

后来听到同事在背后的“议论”才发现，自己在他们眼里锋芒毕

露、争强好胜，看似帮助同事，实则在为自己建功立业，讨好上司。同事小米说：“他这个人虽然没有害人之心，但太过于表现自己了，总把别人看成自己的竞争对手，而想方设法地压倒别人，特别是有领导在场的时候他更这样。那次，我的电脑遇到了一个小问题，我叫钱姐帮忙，当钱姐正在帮我做事的时候，高阳却跑过来抢了钱姐手里的工具修起了电脑，还说‘这么简单的事，马上就能搞定’。虽然电脑修好了，但我心里一点儿也不舒服，人家又没叫你来帮忙。”高阳一听此话，便觉心中一凉！

很多人都认为，工作时一定要突出自己的能力，只有这样才能坐稳自己的位置。因此，在工作上总是迫不及待地将自己的能力表现出来。然而，欲速则不达，处处锋芒毕露只能引起同事的反感，有的时候，还会威胁到上司的存在，遭到弹压、排挤，如此一来，便得不偿失了。

林尚是个很有野心的年轻人，为了能得到晋升机会，总是想方设法地让公司领导注意自己在部门里起的重大作用，有时甚至将自己的上司当成人梯，在其他领导面前抢上司的风头，希望能取而代之。

可天不遂人愿，林尚不但没有得到重用，还被上司厌恶，将他调换到一个冷僻的部门，再也没有重用过他。最后，他只得辞职，另谋他路。

而林尚的一个同事，王菲菲则不同了，她也是个很有能力的女孩，由于在负责一个项目时崭露头角，成为公司管理层最关注的新人。对此，她的顶头上司非常有压力，好几次对她说：“你真能干，不如我向管理层推荐你负责部门的工作吧，我就做你的下属。”每次上司这么一说，王菲菲赶紧极力地推辞，并向她保证自己会尽力跟她一起把部门的工作做好，她还谦虚地告诉上司，自己的能力非常有限，还无

法独当一面，还需要上级的帮助。

这样一来，虽然王菲菲没有得到上级的举荐，但两人的关系变得非常融洽了很多，而且上级对王菲菲的戒心明显小多了，什么事情都找她参与决策，这对王菲菲的成长起到了很大的作用。一年后，上级心甘情愿地向管理层举荐了王菲菲，让她得到了晋升。

林尚和王菲菲的区别就在于一个锋芒太露，而另一个后发制人。尽管在职场中得到晋升，本是人之常情，但凡竞争，都要讲究一个策略。让上级知道你的能力是件好事，但是如果你的聪明能干让他感受到了压力，则会有相反的效果。

所以，聪明的人，不会在上级面前显得自己太强。很多下属的能力已经超过了上级，而他们之所以“安然无恙”，原因就在于他们知道“装傻”可以避免显现出庞大的野心。

当然，有人认为，这样一来，不是永远不能表现出自己的才华了吗？其实不是没有机会，只是你需要等待一段时间，寻找一个合适的机会。这样一来，你不会给人们一开始就形成起点高的心理定势，而后每有进步与发展，即使你后来进入角逐，人们也会宽容地认为你是勤能补拙、笨鸟归林，而不会早早地怀有先声夺人、你撕我扯的忌恨。厚积薄发，常常是不鸣则已，一鸣惊人，那股子气势，想挡都挡不住，功绩俱在，不由得争强好胜者不为之叹服。所以，身在职场，往往都是那些后发制人者才能取得最后的胜利。

那么，在这个机会出现之前，我们又该怎么做呢？至少要做到以下三点：

首先，谦虚谨慎，低调定位。不管你是多么优秀，能力如何出众，进入职场之后，你要做的是先学会谦虚，把工作当成学习的机会。不要把自己放在较高的起点或定位上，处处显露自己的才干才不会让人形成

一种心理定势，认为你总比别人强。

其次，不轻易发表意见，不显山露水。也许在你的公司里，有许多不尽如人意的地方，也许你脑子里有很多关于公司如何改进的想法，但是，不要轻易把它们说出来，因为你的满腔热情在上司看来也许就是对公司的不满。

最后，坚固基础，厚积而薄发。倘若你没有厚积薄发的底牌，一开始就将十八般武艺悉数亮出来，便是应了那句古语：“好话不可说尽，力气不可用尽，才华不可露尽。”一旦成强弩之末，恐怕连几层厚纸都穿不过，那肯定会被人嗤之以鼻。所以，你要渐渐积累资本，打牢根基。

《易经》上说：“君子藏器于身，待时而动。”若无“器”也就算了，但如果有“器”的话，千万要记住“待时而动”。时机，永远是影响人们事业成功的关键因素之一。



## 与美女上司相处，你得花点心思

女性的性格一般较为感性、细腻，与男上司相比较，女上司的心思往往更让人难懂。所以，如果你“遭遇”一位女上司，千万不可掉以轻心，必须要多花点心思，才能和她们和谐相处。

每个职员都有自己的上司，但一般而言，上司都是男人，“又臭又硬”的男人。如果你的上司是个女人，甚至是个美女，那么，你是否会为此而感到庆幸呢？其实，女人不见得就温柔，甚至很多时候，一个女上司往往比男上司更加难以应付。据一份调查显示，经历过女上司的人中，有78%的人都认为女上司比男上司更难相处。

其实，这是不难理解的。就女性的性格特点而言，我们不可否认的一点，就是她们在情感上往往要比男人脆弱，心思也更加的细腻。所以，大凡是女性上司，她们身上往往有这三个不良特征：其一，情绪化偏重，如果生活不如意，或有其他的烦心事，这种情绪往往就会被带到工作当中来。其二，城府较深，喜欢玩阴的，“最毒妇人心”在她们身上就能得到很好的体现。其三，女性的一个共性往往在女上司身上也能得到体现，那就是有些小心眼，在很多细节上，容易让人有“斤斤计较”的感觉。如果你遭遇一位女上司，如果你又没注意到这些话，那么在单位供职时往往就会处处受困。

杨明涛毕业后，来到某公司上班，该公司的老板就是一位女性。这位老板心很细，对下属的态度都很好，平时交给他的报表，有一点问题，比如错个字她都能发现，叫他纠正。而且要请假什么的，一般她都很爽快的同意。为此，杨明涛感到很是庆幸。

可就在杨明涛暗自高兴的时候，却发生了一件意外。有一次，公司来了个新人，上班一个星期后就提出请假几天，因为家里房子在装修。女老板知道后很生气，马上就通知人事部叫那个人“走人”，弄得杨明涛等人个个噤若寒蝉好一阵。他们这时才发现，原来这位女老板的手段也是够辣。所以，他总结了一条经验，就是不能小看女人。

而杨明涛的姐姐杨晓晓则是碰到了一个小心眼的女上司。杨晓晓本是响应总公司的号召，去支持下属企业的发展，因此调入了一家下属的小型公司工作。在她所在的部门，她的工作经历、学历和业务技能无疑都是其中的佼佼者，就连她的顶头上司在这些方面都比她差了很多。为了本部门工作的正常运转，杨晓晓始终尽心竭力地帮助自己的上司，并且不限于自己所管辖的班组，只要是发现部门存在问题，都会及时详细地帮上司做出好的处理。

部门工作终于慢慢步入正轨，但是杨晓晓发现，女上司对她的戒心也越来越重。常常挑动杨晓晓所在班组中的人和她暗中作对，还趁她不在的时候开会贬低她，更过分的是，她总是在公司领导的面前说杨晓晓不支持她的工作。

久而久之，杨晓晓觉得烦透了，真想干脆什么都不管，任那个上司自己去折腾。但是她又放心不下，怕不好跟公司的领导交代，真是左右为难，不知如何是好。

“小心眼”其实不仅仅表现在女性身上，就算是男上司也往往会有这样的现象，尤其是当下属的能力比她们强的时候，这种现象就会表现

得更加明显。因此，面对你的女上司，首先不要有太强的“受害者”的心态，因为上司有这些反应实属正常。

综上所述，女上司好像总是不像外表看来那么“好欺负”，那么，如果你的上司碰巧是个女性，无论你是女性还是男性下属，都要注意以下的几点技巧：

首先，尊重女性，不搞“性别歧视”。你要明白，女性的成功本来就比男性不容易，她理所应当受到你的尊重。即使你对她有什么不满，也不要和她的性别联系起来，这样才是对她基本的尊重。

其次，给予适当的关心。如果你是男性下属，你可以尽情地展现你的绅士风度。比如帮你的上司拎包，干重活，修电脑等，这些小事都能让女上司对你有个很好的印象；如果你是女性下属，那么可以表现得细心友善。比如在她的生日的时候，送份小礼物以示友情，这样她定会觉得你心细友善。

再次，善于沟通。在如今这个社会，重视结果远远高于过程，因此不管你的女上司是什么性格，专心做好自己的分内事才是最重要的。女上司的压力其实也很大，与她通力合作，完成目标是个不错的选择。在这个过程中，你们可以经常交流各自的看法，了解各自对目标的观点。

第四，对女上司开诚布公。因为女上司通常都很敏感，对真实性的判断一般也很准确。但是女上司有时在视野上不够宽广，因此你发现后不要视而不见，而应当适时地告诉她。只要你的方法适当，她就不会生气。

最后，不管女性上司如何坚强，当她的家庭、情感或身体出现了状况后，也会很容易显露出脆弱的一面，而这种脆弱也会被她们带到工作中来。这时，你会发现她可能无端地发火，尤其是那些处于更年期的女上司，脾气会非常暴躁。在这种情况下，你千万不要试图去改变她，而应当“躲避”，并且还要努力地适应她。即使是被她训斥了，也不要耿

耿于怀。要做到心胸宽广，不到万不得已，千万不要因为这些问题和上司闹僵，甚至辞职。

当然，不是说女性上司有着太多的缺点，其实男上司也不见得就多优秀。只是，作为女性来说，她们更需要下属的配合。而且，女性往往也能表现出很多优点，比如更加细腻，更能体会别人的痛苦。所以，你只需要多花点心思，多创造一些与她沟通的机会，就能给女上司留个好印象，进而和谐地相处了。





## 敢于担责任，但拒绝“背黑锅”

对于工作的失职，要敢于担当责任，否则，很容易引起上司的不信任。但是，我们要拒绝“背黑锅”，没必要把自己不该负的责任往身上揽，否则，也容易让人误解为“出风头”。

现今的职场越来越“黑暗”，只要是有利可图的事情，人人都想抢着干，但遇到意外，需要谁去担当责任的时候，又个个避之不及。其实，身在职场，责任心是非常重要的，如果只能得利，而拒绝担当责任，也是很难得到公司的信任和取得个人好的发展的。

因为，对于一个企业而言，不仅仅需要老板负责，而且也需要每个员工对它负责。所以，每个人都要背负起自己的责任。诚然，在工作中失职，承认错误、担负责任往往会与接受惩罚相联系。但是，这并不意味着为自己开脱、逃避责任就能避免惩罚。这是一种错误的认知。相反，逃避责任，不但不会得到老板的理解和同情，反而会产生更大的负面作用，让老板觉得你不但缺乏责任感，而且还不愿意承担责任。美国西点军校认为：没有责任感的军官不是合格的军官，没有责任感的员工不是优秀的员工，没有责任感的公民不是好公民。所以，拒绝担当责任的人，往往都会引起老板的不信任和失望，这对于个人的发展，是有害而无益的。

李晓光和张明新在一家速递公司上班，俩人被分配为工作搭档。他们二人工作努力，老板对他们都很欣赏。然而，因为一次打坏了客户的古董，而改变了两个人的命运。那一天，李晓光和张明新负责把一件贵重古董送往码头，临行前，老板反复叮嘱他们要小心。可是不想还是祸出意外。到了码头，李晓光把邮件递给张明新的时候，张明新却没能接住。结果，邮包摔在了地上，古董碎了。

老板得知这件事情之后，自然很是恼怒，对他俩进行了严厉的批评。然而，在挨批之后，张明新又偷偷来到老板办公室，对老板说事不关己，完全是李晓光的错。老板听后，平静地说：“我知道了。”随后，老板就把李晓光叫到了办公室，让他把事情的原委都说出来。李晓光如实相告，并说：“这件事情是我们的失职，我愿意承担责任。”

对于这件事情，二人心里都是忐忑不安的，一直等待最终处理的结果。一会儿之后，老板把他们二人叫到办公室，说：“其实，古董的事我已经弄明白了。所以，李晓光留下继续工作，而张明新，你明天不用来工作了。”

二人一时哑口，尤其是张明新。

从上述事例不难看出，一个人的责任心是非常重要的，它体现的是一种道德力量和意志力量，只有这样的人，才能真正可以被老板所信任。

有些不负责任的员工在事情出现问题时，首先考虑的不是自身的原因，而是把问题归罪于外界或者他人，总是寻找各式各样的理由和借口来为自己开脱。比如：工作业绩不理想，那么一定是老板领导无方、相关部门不配合；老板不喜欢自己，一定是他不懂得欣赏自己；销售任务没有完成，一定是客户太挑剔……在很多管理者看来，这些都是无理的一个借口。这些借口并不能掩盖已经出现的问题，这些理由不会减轻你所要承担的责任，更不会让你把责任推掉。

所以，对于自己的失职，主动承担责任是必需的，可谓是亡羊补牢，至少可以获得别人的谅解和帮助，同时缓解自身压力，对于员工、上级、同事等都非常有益。

说到这里，有人可能会说：“那以后只要工作中出现了错误，我就主动承担，来博得老板的信任和好感。”这种说法又错了，我们要知道“过犹不及”，承担过量的责任也不是件好事。这一点我们可从以下几方面来认识：

首先，你承担错误，往往就要伴随着接受责罚，这是很明显的。如果你承担了过量的责任，那么就会受到过量的责罚，自身的利益也将受到了损失。从小到大，师长们都教我们要博爱、团结，可走到社会上才发现，社会上的人都是爱自己、爱钱。所以，从自身的利益来看，你完全没必要给自己惹麻烦。

其次，公司的同事和老板会怎么看你？这是一个很严重的问题。对于同事而言，他可能会暗自庆幸遇到了一个傻子，但如果是在老板知情的情况下呢？老板和同事往往会认为你想出风头。由此看来，老板对你的印象不会变好，反而会变坏。这就叫做：偷鸡不成反蚀把米。

所以，我们要明白一点，敢于承担责任、主动承担责任是好的，但是我们要拒绝背负无谓的“黑锅”。因此，在工作中，这种责任心，只限于自己该负的责任。

在生活和工作中，我们不可避免会产生一些失误。但产生失误并不可怕，关键是我们面对失误的态度。只有学会承担责任，才能得到他人的谅解和尊重，才能获得他人的信任和宽恕。因为一个人懂得承担责任，这比千万次竭尽所能推辞责任更具有震撼力，也只有这样的人，才是一个能成就大事业的人。



## 职场是个大舞台，该 show 的时候就要 show

老板始终只会重视会下蛋的鸡。如果长年累月，你都是默默无闻，那么，被淘汰的结局就在所难免了。所以，如果你有足够的力量，请在适当的时候show出来，这会让你的事业发展得更加顺利。

善于显露才华，也是一种本领。而遗憾的是，身在职场的很多人，却不会这么去做。如果你在公司只是个低头耕耘的“老黄牛”的话，那么，可能一辈子都没有出头之日。

为什么这么说呢？咱们不是说职场竞争太厉害，显露锋芒会陷入被动局面的吗？当然，这是不可否认的。但是我们要明白一点，老板始终只会重视会下蛋的鸡。如果长年累月，你都是默默无闻的，那么，对于老板来说，你便变成了一个累赘。那么，被淘汰的结局就是在所难免的了。

小萍和小美是大学同学，学的是平面设计，毕业后，又在同一家公司上班，姐妹情深能“再续前缘”本是件好事，然而在一年之后，两人的职场之路却出现了分歧。

小美负责的是文案工作，这与她原先的专业并不是很相符，也浪费了她对色彩和构图极为准确和到位的天赋。可遗憾的是，她既不愿去主动地参与公司的设计工作，也不好意思向老板提出自己的想法和期

望从事的工作。

她进公司半年后，还是在做试工期时的文字工作。每天面对着计算机，在拼音和五笔的相互切换中度过了一个又一个充满失望的工作日。其实，她心里真的很想从事设计，看着同事们完成一个又一个广告创意与平面设计后的那种欣喜与满足，她的内心非常难过，因为她觉得自己完全可以比他们做得更好。可是她又不知该如何向老板说明她的想法，但她相信老板终有一天会看到她，注意她的。

小萍和小美不一样，尽管入职以后也是做文案工作，但是她在工作中积极主动，除了做好本职工作之外，还主动配合同事们做一些设计的工作。所以，时间一久，同事们有什么设计上的难题都愿意和小萍交流。久而久之，小萍的才华得到了同事们的认可，也得到了上司的赏识。

一年合同期满后，小美因工作不如意而离职，而小萍则成功地从一个小文员转型为设计师。

被动地等待上司的发现和认可，是种极为愚蠢的想法。我们要知道一件事情，就是我们的上司也不是坐在办公室里吃白饭的人，他们的头脑中不知有多少事要考虑，多少关系要处理，对于你勤恳的工作态度，他们固然不会视而不见，但可惜的是，他们往往没有时间和机会来发现。如果你指望用等待来让他们明白你的才能、满足你的需要，那么不但没有给自己一个展示的机会，也同样没有给上司获得一个优秀员工的机会。

所以，作为一个有心计的人，聪明的做法应该是充分认识到自己的优点，并欣赏自己的优点、大胆表现自己的优点，把自己推销出去。身在职场，要充分显露你的才华，不要隐藏职业抱负，坐等伯乐的出现。不要腼腆害羞，只有大胆成功推销自己才有出路。

因此，如果你还抱着“好酒不怕巷子深”的古训，那么，不妨从现在开始改变。

第一，要主动表现你的进步。假如你初入职场，有很多不懂的地方，甚至可能会出错。但在努力学习之后，你已经达到一定的水准，这时候，就有必要向上司表明你的进步。比如：你不妨找个时机向领导表白一番：“我刚来的时候不懂，犯过错，幸亏有您指正，现在我已经明白了犯错的原因，再也难不倒我了，真的非常感谢您！”你不仅让他知道你已经进步了，而且又巧妙地把这些归为他的功劳，哪个上司听了这样的话，不高兴呢？

第二，不要害怕向上司汇报工作。职场网高级咨询师奕承建议：在职场中，很多人出于对老板的生疏和恐惧感，见老板时一举一动都不能自然。即使是必要的工作汇报，也多愿意用书面报告，以免被老板当面责问。时间久了，和老板的心理隔膜也越来越深，这对自己实在太不利了！你上司对你不了解，即使有职位适合你，恐怕也不会想起你。而且你在他面前的表现，会让他觉得你是个怕事和不主动的人，而这样的性格的人也是难以担当重任的。

记住，当你完成了一件很棘手的工作时，一定要向上司汇报，让他知道你有快刀斩乱麻的能力，不是只会吃干饭的人。作为职场中人，你不仅是埋头劳作的“老黄牛”，有时候也需要抬头看看，主动向上级汇报一下自己的工作情况，让上司知道你都做了些什么。还有就是，千万不要等到事情失败了，才去汇报，这样，你在老板心目中的印象定会很糟糕。

第三，不要总是唯命是从。员工对于老板的指令，就像士兵对于军令，服从是天职。但有时候，职场还是与部队有所不同的。如果你的服从成了唯命是从，那效果就不太好。有时候，你的老板也需要你提出一些意见，而不是每件事都听他的旨意。如果你有更好的解决方案，不妨

大胆地说出来，让老板发现你脑子里的闪光点，从而赏识你。即使是你的方法不太好，但你的主动，也会让老板觉得你是一个对工作负责，喜欢动脑子的好员工。

“只问耕耘，埋头苦干”，在今天有些行不通了，这也许是时代的悲剧，但却是历史的必然。作家周洪感慨地说过，因为我们不能扭转历史的车轮，让一切倒回到从前，所以我们必须顺应它。我们唯有顺应现实，勇于展现自己，我们才有可能在熙熙攘攘的现代化办公室里尽早脱颖而出，成为竞争中的胜利者。